

SVEUČILIŠTE U ZAGREBU
FILOZOFSKI FAKULTET
ODSJEK ZA INFORMACIJSKE I KOMUNIKACIJSKE
ZNANOSTI

Ak. god. 2015./2016.

Martina Malogorski
Platforme za prodaju i posudbu e-knjiga u Hrvatskoj i svijetu
Diplomski rad

Mentorica: prof. dr. sc. Mihaela Banek Zorica

Zagreb, 2016.

Sadržaj

Uvod.....	3
1. Povijest knjige	5
2. E-knjiga	6
2.1 Digitalizacija tiskanih knjiga	7
2.2 Početni projekti e-knjige	8
2.3 Prednosti i nedostaci e-knjige u usporedbi s tiskanom knjigom	9
3. E-knjiga u današnje doba	12
3.1 Prodaja i posudba e-knjige u svijetu.....	12
3.2 Prodaja i posudba e-knjiga u Hrvatskoj.....	16
4. Usporedba prodajnih platformi Amazon.com i TookBook	18
5. Usporedba platformi za posudbu TookBook i Amazon Unlimited	29
6. Budućnost platformi za posudbu e-knjiga	36
Zaključak	38
Literatura	40

Sažetak:

Tema ovog rada su komercijalne digitalne platforme za posudbu i prodaju e-knjiga. Jedna od najvećih na tržištu je Amazon, najpoznatiji svjetski trgovac e-knjigama koji odnedavno pruža i knjižničnu uslugu svojim korisnicima. Jedan od najranijih hrvatskih odgovora na situaciju u svijetu je TookBook, koji želi promicati kulturu čitanja e-knjiga i popularizirati moderan način posuđivanja i kupovine knjiga u Hrvatskoj. Upravo tom temom bavit ću se u ovome radu. Usporedit ću situaciju na hrvatskom tržištu sa onom u svijetu kroz analizu servisa Amazon.com kao modela za prodaju i posudbu e-knjiga. Važno je napomenuti kako se u slučaju modela za posudbu takve platforme najčešće nazivaju e-knjižnicama ili digitalnim knjižnicama, no one same to nisu. Takve platforme ne podliježu zakonima o knjižnicama stoga ih se ne smije zvati takvim nazivima već napomenuti kako je riječ o prodaji prava na pristup ili privremenog spremanja datoteka na uređaje, odnosno posudbe. Analiza ta dva servisa pomoći će u definiranju trenutne situacije na hrvatskom i svjetskom tržištu te otkrivanju u kojem se smjeru kreće hrvatska, ali i globalna svijest o posuđivanju, kupovini i čitanju e-knjiga.

Ključne riječi: digitalna platforma, posudba, prodaja, e-knjiga, servis, Hrvatska, Amazon, TookBook

Uvod

Elektronička knjiga u današnjem svijetu predstavlja svojevrsnu revoluciju. Moderno i tehnološki napredno vrijeme u kojem živimo zahtjeva praktičnost, brzinu i dostupnost u svakom trenutku. E-knjige su stoga bile logičan odgovor na potrebe ljudi te time postepeno postaju sve veći dio svakodnevnog života.

U svijetu je e-knjiga dobro prihvaćena te polako mijenja tržište. Prodaja i posudba e-knjiga je u porastu na globalnoj razini te postaje normalna pojava koja kod mnogih ljudi zamjenjuje odlazak u knjižnicu ili knjižaru. Uzimajući u obzir da prosječan čovjek knjigu koristi za razbibrigu, bitno je ponuditi nove i popularne naslove raznih žanrova beletristike i publicistike. Upravo zbog toga sve je više komercijalnih digitalnih platformi za posudbu i prodaju knjiga koje se razvijaju i poboljšavaju kako bi bile što konkurentnije i upravo one približile e-knjige potencijalnim čitateljima.

Jedna od najvećih na tržištu je Amazon, najpoznatiji svjetski trgovac e-knjigama koji odnedavno pruža i knjižničnu uslugu svojim korisnicima. No, Amazon još nije dostupan u Hrvatskoj i neće biti u dogledno vrijeme, stoga je bilo prijeko potrebno krenuti u korak s vremenom i Hrvatskoj pružiti komercijalne platforme za posudbu i prodaju e-knjiga. Jedan od najranijih hrvatskih odgovora na situaciju u svijetu je TookBook, koji želi promicati kulturu čitanja e-knjiga i popularizirati moderan način posuđivanja i kupovine knjiga.

Upravo tom temom bavit ću se u ovome radu. Usporedit ću situaciju na hrvatskom tržištu sa onom u svijetu kroz analizu servisa Amazon.com kao modela za prodaju i posudbu e-knjiga. Analiza Amazona će poslužiti kao uspješan model za usporedbu s hrvatskom verzijom, servisom TookBook koji je na hrvatsko tržište donio prve takve moderne platforme. Važno je napomenuti kako se u slučaju modela za posudbu takve platforme najčešće nazivaju e-knjižnicama ili digitalnim knjižnicama, no one same to nisu. Takve platforme ne podliježu zakonima o knjižnicama stoga ih se ne smije zvati takvim nazivima već napomenuti kako je riječ o prodaji prava na pristup ili privremenog spremanja datoteka na uređaje, odnosno posudbe.

Analiza ta dva servisa pomoći će u definiranju trenutne situacije na hrvatskom i svjetskom tržištu te otkrivanju u kojem se smjeru kreće hrvatska, ali i globalna svijest o posuđivanju, kupovini i čitanju e-knjiga.

1. Povijest knjige

Knjiga je oduvijek pratila napredak čovjeka, kao i razvoj njegovih sposobnosti te materijalnih izuma i postignuća. Iz tog je razloga kroz povijest mijenjala različite oblike. Prve dokaze ljudske pismenosti nalazimo kod Sumerana, za koje se smatra kako su prvi osmislili i koristili sustav za grafičko prikazivanje misli u obliku u 4.-tom stoljeću prije Krista. Pismenost i kultura također se nešto kasnije razvijaju i na Dalekom istoku, gdje posebno vrijedi spomenuti Kinu i njihov izum papira u 2.-om stoljeću. Kretsko-Mikenska razvijena kultura i pismo će pak označiti početak pismenosti, ali i umjetnosti i književnosti na europskom tlu.¹

Kroz različita doba knjiga je promijenila mnoge oblike, prvenstveno što se tiče materijala na kojem se pisalo, pisaćeg pribora te samog oblika knjige. No, tek pojavom tiska od Gutenbergova izuma tiskarskog stroja 1453. godine dolazi do prve velike revolucije u svijetu knjige, osobito po pitanju njezine široke distribucije, ali i širenja pismenosti kroz sve društvene slojeve unatoč prigovorima i zahtjevima za cenzurom². Knjiga time stječe novu dimenziju, pri čemu se i sam njezin sadržaj prilagođava kako bi se postigao komercijalni učinak³ i zadovoljio mnogo veći broj čitatelja. Tiskana knjiga se postepeno proširila i preko Atlantskog oceana do Sjedinjenih Država, a doba renesanse i razvoj kapitalizma uveli su knjigu u novo doba velikih naklada kada se riješava i pitanje autorstva.

Najbrži razvoj po pitanju tiskarstva se dogodio tijekom 20. stoljeća zbog pojave i ubrzanog razvoja novih tehnologija.⁴ Tradicionalan pojam knjige se znatno proširio u 20.-om stoljeću pojavom novih sredstava za zapisivanje i reproduciranje zvučnih i vizualnih informacija.

⁵ Od gramofonske ploče preko magnetofonske vrpce, video kaseta i mikrofilma te konačno današnjih elektroničkih formata, pohrana, prijenos i formati građe su se znatno mijenjali u skladu s napretkom tehnologije u 20. stoljeću.

¹ Stipčević, A. Povijest knjige. 2. prošireno i dopunjeno izd. Zagreb : Matica hrvatska, 2006. str. 67.

² Živković, D. Elektronička knjiga. Zagreb : Multigraf, 2001. str. 10.

³ Escarpit, Robert. Revolucija knjige. Zagreb : Prosvjeta Zagreb, 1972. str. 20; 21.

⁴ Stipčević, A. Povijest knjige. 2. prošireno i dopunjeno izd. Zagreb : Matica hrvatska, 2006. str. 655.

⁵ Stipčević, A. Povijest knjige. 2. prošireno i dopunjeno izd. Zagreb : Matica hrvatska, 2006. str. 658.

2. E-knjiga

UNESCO-ova definicija knjige iz 1985. godine knjigu definira kao „neperiodičku publikaciju koja bez korica ima najmanje 49 stranica, a objavljena je u određenoj zemlji i dostupna javnosti.“ Ta definicija je danas ipak zastarjela ako se uzme u obzir pojava novih tehnologija koja je, između ostalog, utjecala i na svijet nakladništva. Dolazi do pojave novih oblika knjiga koje UNESCO nije predvidio u svojoj definiciji isključivo tiskane knjige te je stoga potrebno i redefinirati sam pojam knjige i njezin značaj u današnjem svijetu. Postavlja se pitanje što danas znači pojam „knjiga“ i kako ga definirati?

Dobro pojašnjenje nalazimo u knjizi „Elektronička knjiga“ Danijele Živković. „Elektronička knjiga je jedna ili više računalnih datoteka omeđenog sadržaja, koje su dostupne javnosti na mreži (mrežna knjiga) ili u materijalnom obliku (na CD-romu, disketi).“ Mora biti označena vlastitim ISBN brojem, bez obzira je li to jedina oznaka ili tek dio DOI i URN oznaka za elektroničku građu. Ona može biti dostupna u više različitih formata, a svaki format trebao bi dobiti svoj ISBN broj.⁶

Kao primjer stranog objašnjenja pojma elektroničke knjige pronašla sam definiciju u internetskoj verziji Oxford Dictionary rječnika, koji elektroničku knjigu definira kao elektroničke verzije tiskane knjige koju se može čitati na računalu ili na posebno dizajniranom ručnom uređaju.⁷

Ova definicija ipak djeluje pomalo nedorečeno zbog toga što definira elektroničku knjigu samo u okviru digitalizacije već postojećih, tiskanih knjiga, dok se velik broj knjiga danas izdaje isključivo u digitalnom obliku i one čine važan dio elektroničkog nakladništva. Stoga je prva definicija bolja zbog toga što je opsežnija i omogućuje da se u nju uključe i nova buduća rješenja, a takva definicija elektroničke knjige današnjice mora biti.

⁶ Živković, D. Elektronička knjiga. Zagreb : Multigraf, 2001. str. 49.

⁷ E-book. Dostupno na: <http://oxforddictionaries.com/definition/english/e-book> (10.12.2015.)

2.1 Digitalizacija tiskanih knjiga

Digitalizacija je proces pretvaranja analogne informacije u digitalni oblik pomoću određenih uređaja (skenera, računala).⁸ Digitalizacija je proces koji zahtijeva nekoliko faza kroz koje se treba proći kako bi se određenu građu uspješno i kvalitetno digitaliziralo. To su odabir građe, digitalizacija građe, obrada i kvaliteta kontrole građe, zaštita građe i njen prijenos, pregled i korištenje te u konačnici i održavanje digitalne građe

Sve vrste gradiva se mogu digitalizirati, no ovdje nas posebno zanima digitalizacija teksta. Tekst se može digitalizirati prepisivanjem, skeniranjem ili fotografiranjem digitalnim fotoaparatom, a u slučaju skeniranja i fotografiranja mora se provesti optičko prepoznavanje slova, odnosno OCR. Prepisivanje dugo traje i skupo je, skeniranje se može vršiti na originalu ili mikrofilmu te u crno-bijeloj tehnici ili u boji. Fotografiranje se vrši digitalnim fotoaparatom za gradivo kod kojeg postoji opasnost od oštećenja.

Djela koja su javno dobro ili jednostavno nezaštićena su idealna za digitalizaciju⁹ zbog toga što nema pitanja autorskih prava i dodatnih procedura vezanih uz njih. No, s druge strane, označavanje ISBN brojem ovdje predstavlja problem zbog toga što se ne zna tko je nakladnik nezaštićenog djela i pitanje je mogu li se ona smatrati uopće objavljenima. Zato se umjesto pojma nakladnik koristi termin raspačavatelj za osobu koja je na sebe preuzela pothvat digitalizacije i objave tog djela. U većini slučajeva takva djela budu dostupna javnosti bez naknade. Kod djela zaštićenih autorskim pravima, nakladnik naručuje postupak skeniranja i stavljanja u promet te sklapa ugovor s raspačavateljem.¹⁰

⁸ Digitization. Buisness Dictionary. Dostupno na:

<http://www.businessdictionary.com/definition/digitization.html> (08.09.2015)

⁹ Živković, D. Elektronička knjiga. Zagreb : Multigraf, 2001. str. 95.

¹⁰ Živković, D. Elektronička knjiga. Zagreb : Multigraf, 2001. str. 95.

2.2 Početni projekti e-knjige

Jedni od najvažnijih projekata za dostupnost tekstualne građe putem interneta su Projekt Gutenberg i netLibrary.com. Prvi se pojavio 1971. godine, a drugi 1999. godine i oba se smatraju pionirima iako predstavljaju dva različita pristupa digitalizaciji.¹¹

Projekt Gutenberg osnovan je 1971. godine i najstarija je digitalna knjižnica na svijetu. Osnovao ju je Michael S. Hart s ciljem digitaliziranja i pohrane knjiga koje bi bile dostupne putem Interneta besplatno svima. Također, smatra se kako je Michael S. Hart „otac“ e-knjige nakon što je 1971. godine digitalizirao Deklaraciju nezavisnosti Sjedinjenih Američkih Država te podijelio tekst besplatno ljudima na internetu.¹² Zasniva se na dobrovoljnom radu pojedinaca, a sva djela digitalizirana i objavljena su besplatna te u formatima koji su dugotrajni i otvoreni na način da mogu biti korišteni na svim računalima. Većinom se radi o djelima koja spadaju u javnu domenu ili su im istekla autorska prava, a u listopadu 2015. godine su dostigli brojku od čak 50 tisuća besplatnih elektroničkih knjiga u svojoj bazi.¹³

NetLibrary.com se pojavio 1999. godine i njihov je cilj također bio stvoriti digitalnu knjižnicu sa najvećim brojem elektroničkih knjiga na svijetu. No, za razliku od Projekta Gutenberg, njihov način rada i poslovanja je komercijalan te funkcionira po principu sklapanja ugovora s nakladnicima, a već u veljači 2000. godine imali su preko 10 tisuća knjiga zaštićenih autorskim pravima i 3 tisuće nezaštićenih.¹⁴

NetLibrary je kasnije postao EBSCOhost, pružatelj pristupa e-knjigama stručne i znanstvene tematike te knjigama pretvorenima u digitalni format. EBSCOhost je usluga koja se plaća, a nudi više od 820 tisuća e-knjiga od 1500 akademskih izdavača diljem svijeta. Suraduju sa raznim digitalnim knjižnicama od školskih i narodnih sve do medicinskih i sveučilišnih.¹⁵ Omogućuje pretraživanje na razini čitavog teksta, predmetno pretraživanje, pretraživanje tisuća

¹¹ Živković, D. Elektronička knjiga. Zagreb : Multigraf, 2001. str. 93.

¹² Project Gutenberg. Dostupno na:

<http://www.gutenberg.org/wiki/Gutenberg:About> (29.02.2016.)

¹³ Project Gutenberg releases book #50.000. Dostupno na:

<http://www.gutenbergnews.org/20151003/project-gutenberg-releases-ebook-50000/> (29.02.2016.)

¹⁴ Živković, D. Elektronička knjiga. Zagreb : Multigraf, 2001. str. 94.

¹⁵ Ebooks. Dostupno na:

<https://www.ebscohost.com/ebooks> (25.02.2016.)

knjiga istovremeno i čitanje e-knjiga izravno na stranici određene knjižnice. Knjige mogu gledati online ili ih „skinuti“ i posuditi na određeno vrijeme na mobitele, računala ili e-čitače.¹⁶

2.3 Prednosti i nedostaci e-knjige u usporedbi s tiskanom knjigom

Kod usporedbe e-knjige sa tiskanom varijantom, treba uzeti mnogo faktora u obzir. U današnje doba, tehnologija sve više napreduje, a ljudi sve više zahtijevaju brzinu, praktičnost i učinkovitost te su uvjetovani nedostatkom vremena. E-knjiga se time savršeno uklapa u moderan život ljudi i nadopunjuje tiskanu knjigu, no koje su njihove prednosti, a koji su nedostaci? Napisat ću pregled prednosti i nedostataka e-knjige u odnosu na njezin tiskani ekvivalent kako bismo što kvalitetnije i objektivnije mogli sagledati njezinu situaciju na današnjem tržištu.

Pažur se u svom članku „Čitači elektroničkih knjiga i knjižnice“ referira na studiju objavljenju 2007. u kojoj su se ispitanici, članovi grupa za čitanje knjiga, koristili e-čitačima. Reakcije ispitanika su bile više negativne nego pozitivne. Pozitivni su se odnosili na praktičnost uređaja, njegovu malu težinu i kompaktnost, dok su negativni isticali probleme s čitljivošću na ekranima e-čitača. Ispitanici su većinom prednost davali tiskanom tekstu i studija je pokazala da čak i ljudi koji svakodnevno koriste tehnologiju i okruženi su njome, ipak gaje emocionalnu vezanost prema tradicionalnim, tiskanim knjigama.

S druge strane, Pažur ističe da e-čitači omogućuju čitanje knjiga u bilo koje vrijeme na bilo kojem mjestu zbog lake prenosivosti, a izgledom oponašaju veličinu manje, meko-ukoričene knjige¹⁷, što znači da je ljudima sve pristupačnija i bliža ideja o e-knjizi. Dostupnost koju nudi e-knjiga je njena daleko najveća prednost, osobito ako uzmemo u obzir da se knjige mogu čitati bez odlaska od kuće, ovisnosti o radnom vremenu knjižnice te opremljenosti knjižara i knjižnica.

Prema članku „eBooks – Costs and Benefits to Academic and Research Libraries“ Rite. A. Renner, korisnici navode dostupnost, praktičnost, brzi pristup novim sadržajima te mogućnost navigiranja i pretraživanja teksta kao najveće prednosti e-knjige. E-knjige se lako mogu pronaći u katalogu bez da ih se traži osobno u fizičkoj knjižnici ili knjižari te korisnika jedan klik dijeli

¹⁶ Ebooks on EBSCOhost (formerly NetLibrary). Dostupno na: <https://www.galileo.usg.edu/scholar/databases/zmn1/?Welcome> (25.02.2016.)

¹⁷ Pažur, I. Čitači elektroničkih knjiga i knjižnice. // Iz naših knjižnica, Kem. Ind. 60, 3(2011), str. 161.

od pristupa djelu.¹⁸ Kupljene ili posuđene knjige su 'dostavljene' u roku par sekundi na računalo ili čitač korisnika, čime se znatno štedi vrijeme i energija korisnika. Također, korisniku se ne može dogoditi da je knjiga koju traži prestala biti tiskana te je se više ne može pronaći kao što je čest slučaj kod tiskanih knjiga. Samo pretraživanje je olakšano i brže od onog u pravoj knjižari ili knjižnici.

Prema članku „Ebooks Save Millions of Trees: 10 Ideas For Sustainable Publishing“, postoji velik broj razloga zašto su e-knjige bolje za očuvanje okoliša od tiskanih knjiga. Neki od razloga uključuju mnogo manja potreba za sječom drva za izradu papira, smanjenje potrošnje papira, ušteda energije korištene pri proizvodnji, pakiranju, prijevozu i distribuciji knjiga, pri čemu se smanjuje i zagađenje prirode.¹⁹ S druge strane, elektronički mediji potrebni za čitanje e-knjiga su stalni potrošači energije te ih se često mora puniti, a nove generacije uređaja koje se iz godine u godinu pojavljuju znači da sam uređaj ubrzo postaje zastario i baca se, dok pritom jedna knjiga može „preživjeti“ i nekoliko stoljeća te na kraju biti reciklirana.²⁰

Greg Kozak u svom izvješću o tiskanim i digitalnim oblicima knjige tvrdi kako je jedna od najvećih prednosti e-knjiga nad tiskanim ta što ne zauzimaju prostor na policama.²¹ E-knjige zauzimaju samo koliko i naprava preko koje ih čitamo i na koje su pohranjene. Na mjestu jedne tiskane knjige imamo samo jednu knjigu, dok na mjestu jednog fizičkog ručnog čitača može biti pohranjeno više tisuća virtualnih naslova te time imati vlastitu knjižnicu koja zauzima fizički prostor kao i samo jedna knjiga. Primjerice, na e-čitače Kindle²² i Nook²³ može se pohraniti do nekoliko tisuća knjiga, a uz tu pohranu se može knjige spremati i na oblak. Također, kako napominje Greg Kozak, e-knjige su najčešće znatno povoljnije od tiskanih verzija. Razlog tomu

¹⁸ Renner, Rita A. eBooks – Costs and Benefits to Academic and Research Libraries. Dostupno na: www.springer.com/?SGWID=0-0-45-415198-0 (01.06.2016.)

¹⁹ Ebooks Save Millions of Trees: 10 Ideas For Sustainable Publishing. Dostupno na: <http://epublishersweekly.blogspot.hr/2009/09/ebooks-save-millions-of-trees-10-ideas.html> (25.05.2016.)

²⁰ E-books, printed books. <http://www.guardian.co.uk/environment/green-living-blog/2010/oct/05/ebook-printed-books-kindle-environment> (13.09.2015.)

²¹ Kozak, G. Printed scholarly books and e-book reading devices: a comparative life cycle assessment of two book options, August 23, 2003. Dostupno na: http://css.snre.umich.edu/css_doc/CSS03-04.pdf (26.05.2016.)

²² Kindle e-reader. Dostupno na: http://www.amazon.com/Amazon-Kindle-6-Inch-4GB-eReader/dp/B00115SB16?ie=UTF8&*Version*=1&*entries*=0

²³ NOOK GlowLight Plus. Dostupno na: <http://www.barnesandnoble.com/w/nook-glowlight-plus-barnes-noble/1122314015> (20.05.2016.)

je što je s financijske strane trošak proizvodnje i izdavanja e-knjige mnogo manji. Nema troškova prijevoza, distribucije i skladištenja, kao ni troškova ispisivanja na papir.²⁴

U Kozakovom izvješću također se spominje i prednost e-knjiga uzimajući u obzir interaktivne elemente kao što su hiperlinkovi i multimedijски isječci.²⁵ Tekst koji se čita moguće je označiti, kopirati te pronalaziti objašnjenja i definicije na internetu jednim klikom. Kod knjiga sa velikim naglaskom na vizualnom prikazu, primjerice interaktivne slikovnice za djecu (učenje jezika i općenitih znanja), stručne literature sa dijagramskim prikazima i tablicama, knjige o umjetničkim djelima gdje se omogućuje jednostavnije učenje i prikazivanje određenih umjetničkih djela ljudima tog interesa, pogodnije su e-knjige nego tiskane knjige zbog svog interaktivnog prikaza na zaslonu računala (u svrsi edukacije mogućnost projekcije) ili nekog drugog uređaja. Sve to čini e-knjige odličnim i olakšanim načinom interaktivnog učenja i istraživanja.

Na kraju, važno je spomenuti kako se sve ipak vraća na korisnika, a velikom broju ljudi je i dalje teško odvojiti se od osjećaja knjige pod rukom, njezinog mirisa i teksture. Fizičku se knjigu može vizualno doživjeti te je spremati na policu, ima estetsku i sentimentalnu vrijednost, a knjiga kao tradicionalni poklon ipak ima drugačiji efekt kad je primljena uživo nego dobivena u obliku računalne datoteke. Dakako, tiskane knjige su podložne raznim mehaničkim oštećenjima, njihov rok trajanja nikada nije vječan te fizičko stanje knjige uvelike ovisi o brizi i zaštiti. E-knjige ostaju nepromijenjene koliko god puta ih iznova čitali i 'okretali' njihove stranice.

²⁴ Kozak, G. Printed scholarly books and e-book reading devices: a comparative life cycle assessment of two book options, August 23, 2003. Dostupno na: http://css.snre.umich.edu/css_doc/CSS03-04.pdf (26.05.2016.)

²⁵ Isto.

3. E-knjiga u današnje doba

Kako bismo mogli bolje sagledati položaj e-knjige u današnje doba, potrebno je napraviti pregled njezine prodaje i posudbe na globalnoj i hrvatskoj razini.

3.1 Prodaja i posudba e-knjige u svijetu

Po pitanju prodaje i kupovine knjiga, brojke su u stalnom porastu u zapadnim zemljama. Pricewaterhousecoopers (PwC), poznata tvrtka koja nudi usluge računovodstvenog, poreznog i poslovnog savjetovanja, izdala je 2014. godine pregled medijskih trendova u Njemačkoj i bliskim zemljama. U pregledu je istraženo njemačko tržište knjiga koje je od 2012 ostvarilo promet od 4.8 milijardi eura. To je četvrto najveće tržište u svijetu. Međutim, promet knjiga u digitalnom formatu još se uvijek nije iskazao, uočen je tek porast od 3 % u prodaji beletristike od 2012. Međutim, PwC tvrdi da svejedno prodaja e-knjiga dobiva zamah, budući da se ponuda e-knjiga na njemačkom tržištu udvostručila, a prodaja e-čitača se kontinuirano povećava.²⁶

Mark Sweney, autor članka “Ebooks on course to outsell printed editions in UK by 2018”, spominje PwC-ovo istraživanje koje predviđa da će prodaja printanih izdanja knjiga pasti do 2018. godine. Populacija Velike Britanije sve više ima naviku čitanja na tabletima, pa se i očekuje se da će dotad više od 50% stanovnika posjedovati iPad, Kindle ili sličan uređaj.

Izvršni direktor izdavačke kuće Bloomsbury, Nigel Newton, tvrdi da je val prodaje e-knjiga donio “zlatno doba čitanja” u Velikoj Britaniji. Na tržište se sad može doprijeti 24 sata na dan, 7 dana u tjednu. Više nego ikad u povijesti se čita sve veći broj knjiga koje su tek izdane.

U posljednje vrijeme, rast Amazona i Kindle-a transformira izdavačke institucije u zemlji i tjera ih da traže nove izvore prihoda. Neki izdavači čak pokušavaju napraviti preinake sadržaja da bi dobili novi narativni žanr. Primjerice, kombiniranje knjiga sa filmovima ili igrama.²⁷

²⁶ Media Trend Outlook: eBooks on the rise. Dostupno na: <http://www.slideshare.net/SophieClaessens/media-trend-outlook-e-books-on-the-rise-may-2014> (08.06.2016.)

²⁷ Ebooks on course to outsell printed editions in UK by 2018. Dostupno na: <https://www.theguardian.com/books/2014/jun/04/ebooks-outsell-printed-editions-books-2018> (08.06.2016.)

Izdavanje knjiga u Sjedinjenim Američkim Državama doseglo je promet od 60 milijardi dolara u 2015. godini. Najveći sektor pokrivaju komercijalne knjige. Izdavački sektor u Americi je najveći u svijetu, tripot je veći od njemačkoga. Predviđa se da će do 2019. digitalno izdavanje knjiga zauzimati 45% cijelog izdavaštva. U SAD-u se se svakom godinom sve više smanjuje izdavanje knjiga u tiskanom obliku, što se vidi iz toga da se zatvaraju neki od najvećih lanaca prodaje knjiga. Zanimljiva je i činjenica da je u posljednje vrijeme i Amazon počeo otvarati svoje trgovine sa printanim i e-knjigama kako bi mogao procijeniti tržište. E-knjige i E-čitači u Americi nisu dosegli brzinu prodaje koja se očekivala. Čini se da ipak većina ljudi želi multifunkcionalne uređaje na kojem mogu istovremeno slušati glazbu, čitati knjige ili gledati svoje najdraže TV emisije, pa shodno tome više od 68% Amerikanaca posjeduje smartphone, a oko 45% posjeduje tablet. Mlađi ljudi, kao i ljudi boljeg ekonomskog statusa su oni koji najviše kupuju e-čitače, dok ih posjeduje tek 1 od 5 starijih ljudi jer većina jednostavno preferira tradicionalan oblik printanih knjiga.²⁸

Po pitanju komercijalnih digitalnih platformi za posudbu knjiga koje nude pretplatnički oblik rada s korisnicima, Amazon je 2014. godine razvio Unlimited, uslugu posudbe e-knjiga. Uz Amazon, na svjetskom tržištu postoje je i Scribd te Oyster. Takvi servisi se čine kao dobra rješenja za zahtjevne čitatelje koji mnogo čitaju te bi imali mogli otkrivati novi i raznoliki sadržaj. Unatoč tome što samo 4-5% svjetske čitateljske publike koristi te servise, osnivači se nadaju kako će taj postotak rasti te tvrde da, iako njihovi korisnici zasad čine samo malen dio tržišta, zapravo nakon pretplaćivanja troše više nego prosječni, tipičan kupac knjiga.²⁹

Među navedenima, osim naravno Amazona koji dominira tržištem, Oyster se posebno istaknuo te su ga čak nazivali Netflix verzijom za knjige, što na vanjskom tržištu gdje je Netflix sastavni dio svakog kućanstva govori mnogo. Oyster se pojavio 2013. godine i nudio je pretplatnicima pristup ka više od milijun e-knjiga za 9,99 američkih dolara mjesečno. Servis je bio hvaljen od strane korisnika i izdavača, no prestao je s radom krajem 2015. godine.

²⁸Media and entertainment spotlight. Dostupno na:

<https://www.selectusa.gov/media-entertainment-industry-united-states> (08.06.2016.)

²⁹After Oyster, What's Next for E-book Subscriptions? Dostupno na:

<http://www.publishersweekly.com/pw/by-topic/digital/Apps/article/68193-after-oyster-what-s-next-for-e-book-subscriptions.html> (10.06.2016.)

Uz Oyster, istaknuo se i Scribd, koji nudi najpovoljniju od tri varijante, uz mjesečnu pretplatu od 8,99 dolara te mjesec dana besplatnog probnog korištenja, što nudi i Amazon Unlimited, ali uz mjesečnu cijenu od 9,99 dolara. Također nudi preko milijun knjiga, no krajem 2015. godine najavio je smanjenje ponude u određenim žanrovima knjiga. Veoma slično se dogodilo i 'nedodirljivom' Amazonu, no o tome nešto kasnije. Takvi potezi upućuju na činjenicu da su iznosi koje su Scribd i Oyster (kod Unlimiteda su razlozi nešto drugačiji) morali plaćati izdavačima za posuđene knjige jednostavno premašili zaradu od mjesečnih pretplata korisnika. Dakle, korisnici su za svoj novac dobivali mnogo sadržaja i knjiga, a Scribd, kao i Oyster, plaća punu cijenu knjige izdavaču za svaku knjigu koju korisnici čitaju. Stoga su bili prisiljeni smanjiti fond, što će svakako utjecati na interes korisnika.³⁰

No, stručnjaci tvrde kako propast Oystera ne ukazuje na propast drugih pretplatničkih komercijalnih platformi za posudbu knjiga u budućnosti. Tvrde kako postoji korisnička potreba za takvim servisima okrenutim masovnoj publici. Justo Hidalgo, vlasnik servisa 24 Symbols, tvrdi da raste potražnja za dobivanjem pristupa knjigama bez posjedovanja istih. 24 Symbols je europska varijanta pretplatničkog modela za pristup e-knjigama koja čiji se fon nalazi na „oblaku“, odnosno cloudu. Nema skidanja knjiga, one se čitaju na mreži. Nude dva modela za korisnike, premium od 8,99 dolara mjesečno s kojim je broj knjiga koji se može čitati u mjesec dana neograničen, i besplatni model, pri kojem se korisniku nakon registracije nudi mogućnost čitanja prvih nekoliko stranica knjiga i imaju pristup svim besplatnim knjigama na stranici (uz prikazivanje reklama).³¹ Vlasnik Justo Hidalgo tvrdi kako je vrhunski sadržaj od najveće važnosti za ovakve platforme. Upravo zato se i 24 Symbols prebacio na model poslovanja kao i Oyster i Scribd, čime je broj izdavača s kojima surađuju skočio sa nekoliko stotina na 3 tisuće izdavača. Nakon što korisnik pročita određeni postotak knjige, 24 Symbols plaća izdavaču punu cijenu. Iako takav model funkcionira za proširenje ponude atraktivnim naslovima, on koči rast servisa jer servis u konačnici gubi novac. S druge strane, izdavači su veoma zadovoljni i žele nastaviti s takvim modelom koji je za njih jako povoljan.³²

³⁰ Isto.

³¹ 24 Symbols. Help – how to begin. Dostupno na:
<https://www.24symbols.com/help/start> (11.06.2016.)

³² After Oyster, What's Next for E-book Subscriptions? Dostupno na:
<http://www.publishersweekly.com/pw/by-topic/digital/Apps/article/68193-after-oyster-what-s-next-for-e-book-subscriptions.html> (11.06.2016.)

Ideje koju vlasnici takvih pretplatničkih servisa nude za poboljšanje njihove situacije su nedovoljne i ne mogu zadovoljiti obje strane u savršenoj mjeri. No, slažu se kako bi se i izdavači trebali potruditi i postići kompromis da taj model uspije jer korisnici sve više zahtjevaju brz i jednostavan pristup gdje god se nalazili, a korisnici zapadnih zemalja poput Amerike se sve više privikavaju na pojam Amazona, Netflix-a i Spotifyja koji funkcioniraju na isti način – pretplata na sadržaj. Takvi sustavi već neko vrijeme mijenjaju navike i očekivanja korisnika, tako da se može pretpostaviti da će imati utjecaja i na industriju knjiga.

S obzirom na to da Amazon drži neslužbeni monopol nad prodajom knjiga, otvaranjem ovakvih mogućnosti bi za izdavače i pretplatničke sustave značio stvaranje balansa na tržištu. Zanimljivo je primjetiti kako Amazon zbog svojeg utjecaja može diktirati drugačiju suradnju sa izdavačima, pri čemu im isplaćuju zaradu ovisno o mjesečnom prihodu ostvarenom na Kindle Unlimited. Autori koji sami izdaju svoje knjige pritom dobivaju izrazito mali iznos za svoju pročitano knjigu, u prosjeku 1,5 dolara za knjigu od 300 stranica, zbog čega su i izdavači i pisci nezadovoljni.³³ Upravo zbog toga se 2015. godine smanjio broj veoma atraktivnih izdavača u ponudi Unlimiteda. Za te izdavače ostati u sustavu je bilo previše neisplativo ako se uzme u obzir da posudba knjiga putem takvog modela odvlači velik broj čitatelja od kupnje istih od izdavača te njima odnosi priliku za dobiti punu cijenu knjige.³⁴

Postavlja se pitanje hoće li izdavači, autori i agenti prepoznati dobre značajke pretplatnih sustava te priliku za pokretanje održivog i uspješnog modela. Također, hoće li prepoznati priliku za stvaranje novog smjera kojim Amazon, barem zasad, ne uspijeva dominirati, a kojim se može postići zadovoljavajuća isplativost za sve strane?

³³ After Oyster, What's Next for E-book Subscriptions? Dostupno na: <http://www.publishersweekly.com/pw/by-topic/digital/Apps/article/68193-after-oyster-what-s-next-for-e-book-subscriptions.html> (11.06.2016.)

³⁴ Kindle Unlimited ebook subscription – 9 things to know. Dostupno na: <http://ebookfriendly.com/kindle-unlimited-ebook-subscription/> (12.06.2016.)

3.2 Prodaja i posudba e-knjiga u Hrvatskoj

U članku o stanju e-knjiga u Hrvatskoj iz 2014.godine, Zoran Vitas napominje kako u Hrvatskoj e-knjiga pokriva manje od jedan posto tržišta. Iako ljudi u Hrvatskoj imaju pristup potrebnoj tehnologiji, e-knjige još uvijek čita i kupuje veoma malen dio stanovništva. Siniša Petrušić, direktor izdavačke kuće Novi liber tvrdi kako je razlog tome premala vidljivost e-knjiga na tržištu. Smatra kako bi porastao interes ljudi ako bi se krenulo od toga da se lektirni i klasični naslovi nude besplatno jer bi time privukli dio čitateljstva kojem su te knjige ionako neophodne (npr. učenici koji do lektire često ne mogu doći u klasičnim knjižnicama zbog prevelike istovremene potražnje, a nedovoljno primjeraka). Također, snižavanjem cijena za starije naslove bi također podigli svijest ljudi o alternativnom načinu kupovine i čitanja knjiga. Još jedan problem čini i porez koji za e-knjige iznosi 25 posto umjesto 10 posto koliko je za tiskani oblik knjige, a zbog toga cijene ne mogu biti znatno niže kao u ostalim zemljama svijeta. Time se niti izdavačima ne isplati puniti fond e-knjigama pored tiskanih knjiga.

Vitas dalje napominje kako prema jednom istraživanju čak 58 posto ispitanih u Hrvatskoj misli kako su elektroničke knjige preskupe. Nenad Antičević iz Algoritma također govori kako financijska situacija Hrvata ne dopušta veću popularnost e-knjigama. Smatra kako si većina ljudi u Hrvatskoj ne može priuštiti e-čitač, a kupovina knjiga da bi je se čitalo na znatno lošijim zaslonima smartphoneova, tableta i računala jednostavno ne vrijedi.³⁵

Ovdje se dolazi do još jednog osjetljivog pitanja, a to je pitanje ilegalnog skidanja datoteka sa interneta. U Hrvatskoj se internet piratstvo gotovo uopće zakonski ne regulira niti ne kontrolira od strane internet poslužitelja. Upravo zato se izdavačkim kućama, čak i divovima poput Algoritma, ne isplati ulagati u digitalne tekstove, što je razumljivo.

Prema Rudigeru Wischenbartu, consulting tvrtki koja prati globalne trendove prodaje e-knjiga, broj elektroničkih naslova na hrvatskom jeziku se povećao se sa 600 na 1800 u samo godinu dana (od 2012. do 2013.). Kod prodaje e-knjiga u hrvatskoj posebno se ističe izdavačka kuća Znanje čija prodaja e-knjiga raste iz mjeseca u mjesec. Prema riječima njihovog direktora,

³⁵ E-knjiga procvala bi i u nas da su čitači jeftiniji i porez isti kao na knjige. Dostupno na: <http://www.vecernji.hr/techno/e-knjiga-procvala-bi-i-u-nas-da-su-citaci-jeftiniji-i-porez-isti-kao-na-knjige-919333> (08.06.2016.)

Znanje se trudi držati korak sa svjetskim trendovima jer vjeruju kako će se mlađe generacije vrlo uskoro okrenuti e-knjizi.

Ozbiljnije početke u Hrvatskoj su označili projekti Planet9, VIP e-knjižara, TookBook i eLibrika.³⁶ Planet9 je bila platforma Hrvatskog telekoma koja je ugašena u lipnju 2015. godine,³⁷ a VIP e-knjižara, koja je nastala istovremeno kad i HT-ov Planet9 2011. Godine te je prestala postojati istog ljeta kad i Planet9.³⁸

Tomo in der Mühlen, koji se bavi zaštitom autorskih prava na području glazbe, uspoređuje e-knjige sa digitalnom distribucijom glazbe zbog njihovih brojnih sličnosti. Ukazuje na jedan veoma zanimljiv aspekt unaprijeđenja e-knjige na hrvatskom jeziku, a to je širenje na globalno tržište putem Amazona i iBooksa. Naime, smatra kako hrvatski izdavači ignoriraju činjenicu da već u Hrvatskoj postoji određena potražnja za e-knjigama, a osobito van Hrvatske, gdje bi imale ogroman potencijal kod Hrvata u iseljeništvu kojima je kulturološki bliža ideja kupovanja i čitanja e-knjiga.³⁹

Po pitanju e-knjiga pročitanih u Hrvatskoj 2013. godine, njemački konzultant Rudiger Wischenbart u studiji Global eBook navodi kako je broj naslova na engleskom jeziku pročitanih u Hrvatskoj čak šest posto. Time se može vidjeti i druga ciljana skupina koja se nalazi u Hrvatskoj, a rado bi kupovala i posuđivala e-knjige na drugim jezicima da ima tu mogućnost. Nažalost, u Hrvatskoj zasad nije dostupna kupovina kvalitetnih svjetskih e-čitača. Također, Amazon (Kindle), Barnes and Noble (Nook) niti Kobo (Kobo) kao vodeće svjetske trgovine e-knjiga i e-čitača još ne podržavaju jezike ovog dijela Europe.⁴⁰ Zbog toga se čini da će većina pročitanih knjiga u Hrvatskoj i ostati na onima koji čitaju knjige na engleskom jeziku, barem dok

³⁶ E-knjiga procvala bi i u nas da su čitači jeftiniji i porez isti kao na knjige. Dostupno na: <http://www.vecernji.hr/techno/e-knjiga-procvala-bi-i-u-nas-da-su-citaci-jeftiniji-i-porez-isti-kao-na-knjige-919333> (08.06.2016.)

³⁷ Hrvatski Telekom ukida e-knjižaru Planet9. Dostupno na: <http://www.bug.hr/vijesti/hrvatski-telekom-ukida-knjizaru-planet9/144086.aspx> (08.06.2016.)

³⁸ TookBook profitirao na izlasku HT-a i Vipneta iz e-knjiga. Dostupno na: <http://www.poslovni.hr/tehnologija/tookbook-profitirao-na-izlasku-ht-a-i-vipneta-iz-e-knjiga-297841> (08.06.2016.)

³⁹ E-knjiga procvala bi i u nas da su čitači jeftiniji i porez isti kao na knjige. Dostupno na: <http://www.vecernji.hr/techno/e-knjiga-procvala-bi-i-u-nas-da-su-citaci-jeftiniji-i-porez-isti-kao-na-knjige-919333> (08.06.2016.)

⁴⁰ E-knjiga procvala bi i u nas da su čitači jeftiniji i porez isti kao na knjige. Dostupno na: <http://www.vecernji.hr/techno/e-knjiga-procvala-bi-i-u-nas-da-su-citaci-jeftiniji-i-porez-isti-kao-na-knjige-919333> (08.06.2016.)

se ne omogući jednostavna prodaja uređaja u trgovinama čime će se popularizirati i sama kupovina e-knjiga. No, s obzirom na rastuću prodaju i korištenje smartphone uređaja i tableta u Hrvatskoj, izdavači bi trebali prestati koristiti takve prepreke kao izliku.

4. Usporedba prodajnih platformi Amazon.com i TookBook

Amazon.com je najveća svjetska internetska trgovina raznih proizvoda poput knjiga, filmova, igara, elektroničkih uređaja, igrački, odjeće, kućanskih potrepština i dr. Stranica postoji na internetu od 1995. godine, a osnovao ju je Jeff Bezos 1994. godine. U početku je to bila samo online knjižara, a s vremenom su proširili svoju ponudu. Amazon.com danas broji desetke milijuna registriranih kupaca, stotine tisuća trgovaca i desetke tisuća vanjskih suradnika. Stranica ima nekoliko međunarodnih verzija uz pomoć kojih nudi svoje usluge na europskom i azijskom kontinentu, uz naravno sjevernoamerički. Radi se o servisu visoko prilagođenom svojim korisnicima koji na stranici također mogu otvoriti vlastiti profil, sastavljati svoje liste želja te čitati i pisati komentare proizvoda. Proizvode korisnici plaćaju putem kreditnih kartica.⁴¹

Amazon je bio među prvima koji su uveli e-knjigu u svakodnevni život. Stvorivši čitavi Kindle sustav, nametnuo se kao vodeći trgovac e-knjiga te do danas dominira tim tržištem. Sve je započelo 2007. godine kad je u prodaju na američko tržište pušten Kindle e-čitač, revolucionarni uređaj koji omogućuje bežično skidanje i pohranu knjiga, blogova, časopisa i novina na zaslon visoke rezolucije koji izgleda kao pravi papir (E ink tehnologija).

Kindle trgovina na Amazon stranici je 2015. godine nudila više od milijun knjiga. Od 2007. do 2011. godine, Amazon je lansirao više novih, naprednijih verzija e-čitača, uključujući Kindle Touch i Kindle Keyboard, a 2011. je lansirao Kindle Fire, koji je nudio mnogo više mogućnosti poput tableta te je bio jeftiniji konkurent Appleovom iPadu. 2012. godine lansirao je Kindle Paperwhite, najprodavaniji i najnapredniji e-čitač na svijetu. Na početku 2015. godine, Amazon je pokrenuo Kindle Unlimited, novu uslugu koja korisnicima omogućuje pristup i

⁴¹Amazon.com. Dostupno na:
<https://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Amazon.com&oldid=723805087> (08.06.2016.)

čitanje preko milijun knjiga iz Kindlovog fonda za cijenu mjesečne pretplate od 7.98 američkih dolara.

Za potrebe ovog rada, fokus analize kod Amazona će biti samo na prodaji e-knjiga kako bi se mogao usporediti sa hrvatskim modelom platforme za prodaju e-knjiga, TookBook. TookBook se predstavlja kao „prva moderna e-knjižara s hrvatskim naslovima“.⁴² Iako je TookBook kao projekt začet još 2010. godine, na stranici napominju kako je projekt još u početnoj fazi te kako su zamjerke i prijedlozi dobrodošli.⁴³ Članstvo je besplatno, no potrebno je otvoriti korisnički račun koji se može integrirati s Facebookom, a putem kojeg se mogu skupljati i bodovi za vjernost (svaka kupnja preko TookBook platforme donosi korisniku određen broj bodova). Prikupljeni bodovi se mogu zamijeniti za novac pri budućim kupnjama putem TookBook knjižare. Plaćati se može kreditnim i debitnim karticama te putem servisa PayPal.⁴⁴

Kod kupovine e-knjige na Amazonu, one se nalaze u MOBI formatu⁴⁵ te se vežu za Kindle, što znači da se knjige mogu čitati na čitaču Kindle te na drugim elektroničkim uređajima isključivo putem besplatne Kindle aplikacije.⁴⁶ Iako se e-knjige s Amazona ne mogu čitati na drugim čitačima, Kindle kao čitač podržava sljedeće formate: Format 8 (AZW3), Kindle (AZW), TXT, PDF, MOBI, PRC, HTML, DOC, DOCX, JPEG, GIF, PNG te BMP.⁴⁷

E-knjige sa TookBook digitalne platforme se nalaze u EPUB i PDF formatima, a zaštićene su DRM-om. U svojim često postavljanim pitanjima TookBook napominje kako kupcima treba software Adobe Digital Editions te ih upućuje na link za skidanje istog. Napominju kako je Adobe Digital Editions besplatan program za čitanje DRM zaštićenih knjiga te kako on mora biti instaliran i aktiviran ključem za aktivaciju da bi se moglo početi sa čitanjem knjiga sa TookBook.com. Također, knjige je moguće čitati na različitim uređajima i e-čitačima, maksimalno njih šest, pod uvjetom da podržavaju DRM EPUB i PDF formate. Ne mogu se čitati

⁴² Home. TookBook. Dostupno na: <https://store.tookbook.com/Home/Index> (25.06.2016.)

⁴³ About us. TookBook. Dostupno na: <https://store.tookbook.com/CMS/ShowDetail/AboutUs> (25.06.2016.)

⁴⁴ <https://store.tookbook.com/CMSFeatures/Show>

⁴⁵ What is The Best eBook Format For Kindle? Dostupno na: <http://www.booknook.biz/tips-tutorials/what-is-the-best-ebook-format-for-kindle> (08.06.2016.)

⁴⁶ Kindle. Dostupno na: https://www.amazon.com/gp/digital/fiona/kcp-landing-page/ref=kcp_eink_dp (08.06.2016.)

⁴⁷ Kindle E-reader. Dostupno na: <http://www.amazon.com/Amazon-Kindle-6-Inch-4GB-eReader/dp/B00I15SB16> (08.06.2016.)

na Kindle zbog zaštita od strane vlasnika Kindle e-čitača, Amazona, te se ne smiju printati i kopirati.⁴⁸

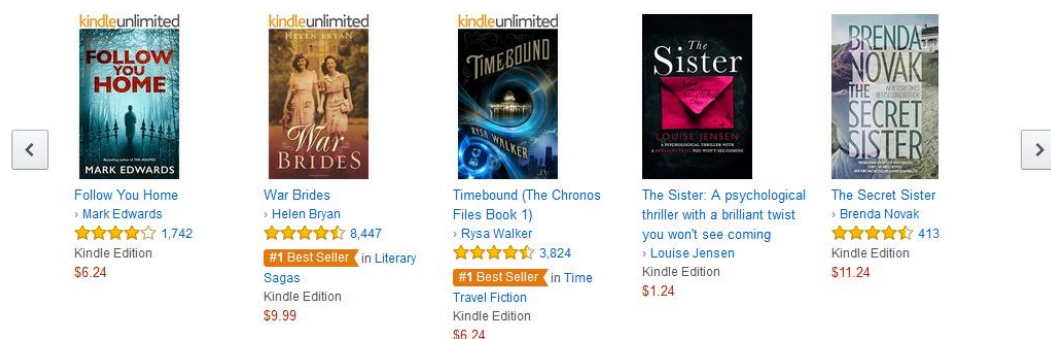
Ukoliko uspoređujemo ova dva servisa, važno je spomenuti njihove najbitnije značajke. Ono što Amazon čini toliko uspješnim i posebno ga izdvaja od konkurencije jest naglasak na personalizaciji. Članak „Amazon.com Recommendations: Item-to-Item“ prikazuje na koji način Amazon provodi takav temeljit i uspješan model personalizacije. Sustavi preporuke se najčešće koriste na stranicama koje se bave e-trgovinom poput Amazon.com. Sustav skuplja podatke o korisnicima na temelju njihovog ponašanja na stranici te uz pomoć tih podataka stvara prilagođene, individualne popise proizvoda koje preporučuje za tog korisnika.⁴⁹ Podaci uključuju korisnikove prijašnje kupovine i ocjene kupljenih proizvoda, proizvode koje su tražili i gledali, demografske podatke te općenito interese. Nakon što prikupi te podatke, algoritam stvori sliku o korisniku i koristi te informacije kako bi radikalno izmjenio izgled stranice na način da je potpuno prilagođena korisnikovim potrebama.⁵⁰

To je primjer personaliziranog oglašavanja koja može biti veoma dobra za korisnika jer zbilja dobiva informacije koje bi mu mogle biti korisne i relevantne su za to što trenutno pretražuje. Uzmimo primjerice kupovinu knjiga na Amazonu. Ako osoba kupuje, gleda i komentira knjige kriminalističkog žanra, tom korisniku će se sa strane nuditi prijedlozi slične tematike, ali drugih autora, za koje je računalo prema zbroju različitih podataka zaključilo kako bi korisniku odgovaralo. Također, Amazon.com koristi i jedan način promocije proizvoda pri kojem se kod svakog bližeg gledanja proizvoda na veoma vidljivom mjestu prikazuju drugi proizvodi koji su pretraživali korisnici koji su kupili i taj proizvod koji korisnik upravo promatra.

⁴⁸FAQ: često postavljana pitanja. Dostupno na:
<https://store.tookbook.com/CMSFAQ/Show> (21.04.2016.)

⁴⁹ Linden, G. York, J. Smith, B. Amazon.com recommendations. Dostupno na:
<http://www.idouba.net/wp-content/uploads/2014/05/Amazon.com-Recommendations-Item-to-Item-Collaborative-Filtering.pdf> (08.06.2016.)

⁵⁰ Linden, G. York, J. Smith, B. Amazon.com recommendations. Dostupno na:
<http://www.idouba.net/wp-content/uploads/2014/05/Amazon.com-Recommendations-Item-to-Item-Collaborative-Filtering.pdf> (08.06.2016.)



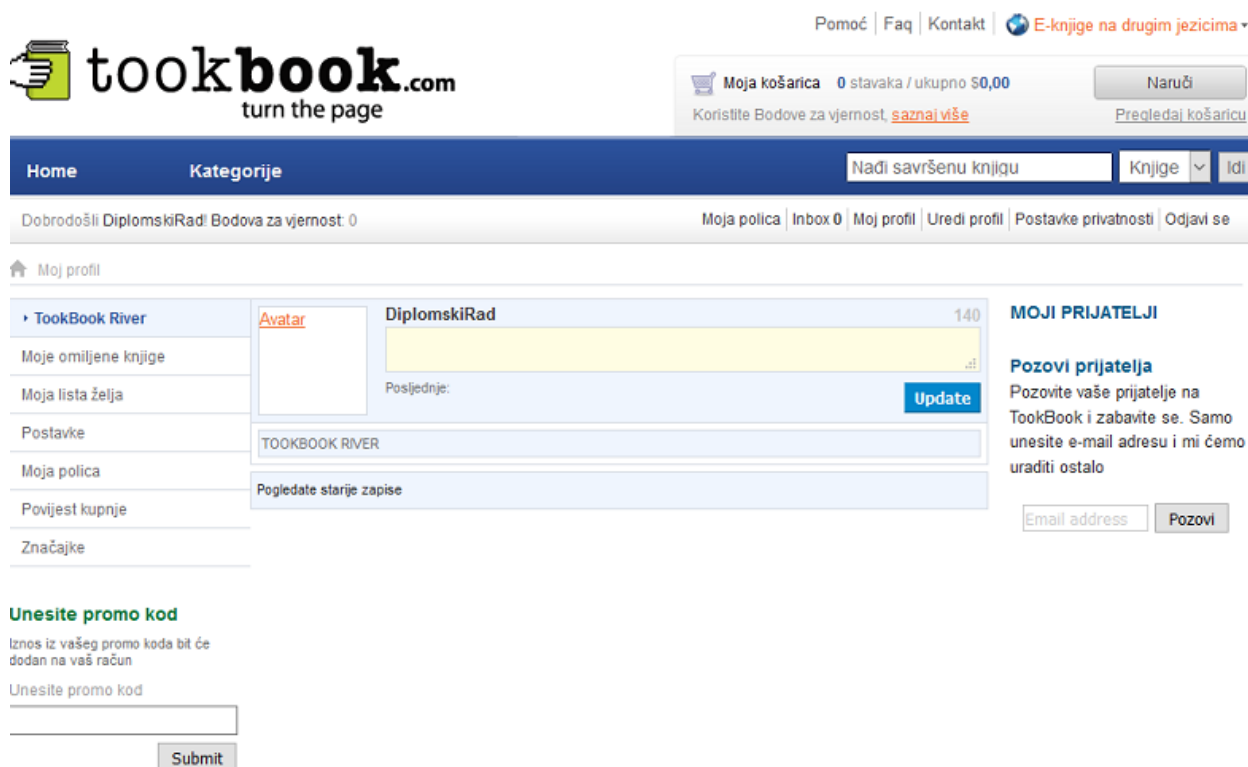
Slika 1. Sustav preporuke prema drugim korisnicima.

Na taj način se kupcu nudi konkretna informacija što ljudi sličnih interesa i potreba također kupuju, a s obzirom na to da se radi o „pravim“ ljudima, a ne računalu, veoma je vjerojatno da će taj savjet i poslušati ili barem razmotriti. Ako uzmemo u obzir i ocjene te brojne komentare drugih korisnika o svakoj knjizi, knjige se nenametljivo preporučuju korisnicima, istovremeno mu stvarajući dojam kao da je zbilja u knjižari i sa drugim korisnicima razmjenjuje mišljenja i preporuke o knjigama.

Po pitanju personalizacije TookBook nije krenuo u istom smjeru kao Amazon. Pri dolasku na njihovu stranicu, korisnik vidi samo dvije ponuđene kategorije, „Home“ i „Kategorije“. Klikom na „Kategorije“, korisniku se ne nudi mogućnost pretraživanja po najvišoj ocjeni ili komentaru niti ima na izbor kategoriju po popularnosti. Također, na naslovnoj strani nema rubrike koja bi ukazivala na najpopularnije naslove i na taj način usmjerila korisnika. Istovremeno, na naslovnoj stranici ima nekoliko drugih rubrika („Naš izbor“, „Nove knjige“, „Knjiga tjedna“ itd.).

Razumljivo je da TookBook možda ni ne raspolaže tim podacima jer možda korisnici vrlo rijetko ili nikad ne ostavljaju povratne informacije. U tom slučaju, TookBook niti ne može ponuditi informacije o mišljenju ili ocjeni knjiga potencijalnom kupcu. No, TookBook svakako mora raspolagati sa informacijama o prodaji te su mogli sastaviti kategoriju statistički najprodavanijih naslova i autora, što barem donekle daje sugestiju potencijalnom kupcu kojem treba pomoć ili usmjerenje.

Ukoliko se korisnik registrira, otvaraju mu se neke mogućnosti koje podsjećaju na društvene mreže. Može na svom profilu izabrati avatar i nadimak te pisati (ali ne i brisati) statuse i komentare na isti način kao na Facebooku ili Twitteru, a to se područje zove TookBook River.



Slika 2. Prikaz korisničkog profila na TookBook stranici

Iz vlastitog profila, korisnik može raditi popis omiljenih knjiga, listu želja, dodavati interese i ograničavati privatnost svog profila te slagati svoju policu. U tom aspektu se TookBook ugledao na Amazonov model. Registrirani korisnik ima uvid i u povijest kupnje te u skupljene bodove za vrijednost. Moguće je pozvati prijatelja upisivanjem njihovih e-mail adresa te slati i primati poruke u inbox, što s druge strane ukazuje na to koliko se trude biti što sličniji društvenim mrežama. Ako korisnik klikne na neki naslov, otvori mu se stranica sa slikom naslovnice, osnovnim podacima o knjizi, ocjenom u obliku pet zvjezdica, podatkom o tome kojem broju korisnika je ta knjiga omiljena te oznakom knjige. Također, piše u kojem je formatu knjiga te koja je njezina cijena, veličina datoteke te datum objave. Korisnik može knjigu kupiti

ili staviti na popis želja. Također, korisnik može knjigu označiti kao omiljenu i napisati razlog, ocijeniti je, napisati komentar i čitati komentare drugih, a može je i preporučiti drugima putem Facebooka, Twittera i e-maila.⁵¹ Ono što bi se moglo spomenuti kao nekakvo korištenje sustava preporuke je što se klikom na određeni naslov korisniku nude slični naslovi istog žanra.

Potrebno je spomenuti kako sustav komunikacije korisnika nimalo ne funkcionira iz razloga što nema načina za pristup drugim korisnicima kako bi im se poslala preporuka ili poruka u inbox. Korisnici nisu na nikakav način umreženi već se jedino može slučajno naići na nečiji profil putem ostavljenih komentara na knjigama.

No, niti to nije jednostavno jer je komentar ili ocjenu neke knjige gotovo nemoguće pronaći. Amazon je veoma 'user friendly' te se korisnike potiče na ostavljanje komentara i ocjena te međusobnu komunikaciju. S druge strane, kod TookBooka prvenstveno sama stranica ne potiče korisnike da ostavljaju komentare, stvaraju liste želja ili popise omiljenih knjiga. Primjerice, na Amazonu se najbolji recenzenti rangiraju te se njihovim recenzijama daje osobita važnost, a više komentara i ocjena na stranici neke knjige automatski ukazuje na njenu veću popularnost i atraktivnost.⁵²

Što se tiče korištenja društvenih mreža u svrhu promocije i komunikacije, TookBook ima određenih poteškoća. Imaju izrađene profile koje se može pratiti na Facebooku i Twitteru. Ako korisnik klikne na link koji ga vodi na njihov Twitter profil, vidjet će samo jednu objavu iz svibnja 2010. godine kad je taj Twitter profil i izrađen.⁵³ Ta objava je na engleskom jeziku te glasi: „Soon everything starts...” („Uskoro sve počinje...“). Imaju 12 pratitelja. To je svakako propust zbog toga što su društveni mediji danas izrazito važno oruđe marketinga i komunikacije. S obzirom na to da njihov Twitter profil nije ažuriran, nisu iskoristili priliku da na zabavan i izrazito komunikativan način dopiru do novih korisnika i prošire svijest o svojem postojanju. Valja napomenuti kako Twitter u Hrvatskoj nije zaživio kao u ostatku svijeta te dan danas nisu toliko popularni kao Facebook, no to svakako nije izlika za ostavljanje ikone na službenoj

⁵¹ Kategorija – knjiga. Dostupno na:

<https://store.tookbook.com/Robert-Bajru%C5%A1i/Book-Zoran-Milanovi%C4%87---politi%C4%8Dka-biografija/9789532224498/18455174> (20.05.2016.)

⁵² Top reviewers. Dostupno na:

<http://www.amazon.com/review/top-reviewers> (08.06.2016.)

⁵³ TookBook. Twitter. Dostupno na:

https://twitter.com/tookbook_com (20.05.2016.)

stranici koja vodi na praktički nevažeci profil. Naime, tako se ostavlja dojam neprofesionalnosti i lošeg upravljanja, kako web stranicom tako potencijalno i čitavim servisom.

Također, ukoliko se na stranici TookBook prodajnog sustava klikne na ikonu koja vodi na njihov Facebook profil, korisnika se odvede na stranicu TookBook platforme za posudbu, gdje je apsolutno sve orijentirano na drugu TookBook platformu i nema nikakve indikacije da ta stranica predstavlja prodajnu platformu. Iako bi svakako bilo bolje i smislenije da obje platforme imaju odvojene, zasebne stranice, razumljivo je da su kreatori izradili zajedničku stranicu ako uzmemo u obzir da su pod okriljem jedne tvrtke. No, tada bi trebala biti zastupljene obe usluge na stranici, što svakako nisu.

TookBook Facebook profil ima preko 4600 pratitelja. Navedeno je, od strane Facebooka, da TookBook stranica odgovara na upite u inbox, odnosno na privatne poruke u roku nekoliko minuta, što je pohvalno. Nadalje, na Facebook stranici su ljudi postavljali pitanja vezana samo uz „knjižnicu“ (kako se TookBook za posudbu sam naziva) te su sve objave stranice vezane većinom za platformu za posudbu TookBook ili općenite objave vezane uz knjige i čitanje. Takva situacija je pomalo zbunjujuća korisnicima koji nemaju veze sa TookBook platformom za posudbu i zanimaju ih novosti i informacije vezane uz knjižaru, a link sa samog web shopa vodi upravo na tu Facebook stranicu. Istovremeno, tri eksterna linka koja se nalaze na Facebook stranici su oba www.tookbook.com, ali svi preusmjeravaju samo na stranicu TookBook „knjižnice“, čija adresa glasi <https://library.tookbook.com/>. Valja napomenuti kako je adresa web stranice za prodaju <https://store.tookbook.com/>, unatoč tome što se i na toj stranici predstavlja kao TookBook.com, zbog čega ju je pomalo teško pronaći upisivanjem u neki search engine jer tražilice prvenstveno izbacuju rezultate za platformu za posudbu.

Vratimo se na Facebook stranicu. Ukoliko korisnik klikne na tab „O nama“ na Facebook stranici, vidjet će opis servisa isključivo na engleskom jeziku što nema pretjeranog smisla jer ostatak stranice (uključujući sve slike i objave) te oba servisa su na hrvatskom jeziku i namjenjeni većinom ljudima iz ove regije koji razumiju hrvatski. Dakle, jedini dio koji je na engleskom i hrvatskom jeziku je podatak o jezicima koji se pojavljaju na dva mjesta i na oba mjesta daje različitu informaciju. Propusti u izradi i upravljanju su očigledni zbog toga što se sa istoj stranici nepotrebno dvaput spominju jezici građe, pri čemu se rumunjski jezik spominje samo na drugom popisu i to samo u varijanti na hrvatskom jeziku.

Važno je i napomenuti kako nigdje ne pišu konkretne informacije o TookBook-u kao projektu i usluzi. Nigdje se ne mogu naći „konvencionalne“ vrste informacija o usluzi, primjerice kad i gdje je osnovana tvrtka te na koji je način ostvarivala suradnju i funkcionalnost kroz godine.

Kod Amazona, društvene mreže su očekivano dobro pokrivene i pažljivo ažurirane. Njihov Facebook profil prati preko 26,5 milijuna ljudi. Na dnevnoj bazi objavljuju nekoliko statusa, a na komentare ispod objava koje im se obraćaju sa pitanjem uvijek odgovaraju. Njihov odjeljak 'O nama' daje sve najosnovnije informacije o Amazonu kao i tvrtci. Također nude opciju 'Shop now', koja u Hrvatskoj nije dostupna te se na nju ne može kliknuti.⁵⁴ Njihov Twitter račun ima preko 2 milijuna pratitelja te putem njega objavljuju nove statuse i slike svakih nekoliko sati.⁵⁵ Osim Facebooka i Twittera, Amazon ima izrađen profil i na Instagramu (529 tisuća pratitelja) i na Pinterestu (42 tisuće pratitelja).

Kroz pogled na društvene mreže na kojima je Amazon prisutan je očigledno kako su shvatili njihovu važnost kod komunikacije s korisnicima, kao i mogućnosti besplatnog marketinga koji dopire do velikog broja ljudi. Naravno, mora se uzeti u obzir kako je Amazon veoma razvijen i napredan sustav koji ima čitav odjel posvećen upravljanju društvenim mrežama. S druge strane, TookBook je tvrtka mnogo manjih razmjera koja vrlo vjerojatno nema zaposlenike koji su marketinški stručnjaci posvećene samo ravijanju profila na društvenim mrežama.

Ukoliko se ponovno uzme u obzir ustroj stranice TookBook, jedna pomalo zbunjujuća pojava je i mogućnost odabira jezika na kojoj će biti stranica. Kako bi korisnik promijenio jezik stranice, mora kliknuti na natpis u desnom gornjem kutu koji glasi „Knjige na drugim jezicima“ što nije isto kao i prijevod stranice na drugi jezik, no TookBook upravo na to i misli. Treba uzeti u obzir da ako korisnik zbilja ne razumije hrvatski i treba prevedeni oblik stranice teško će moći naći način za promijeniti jezik s obzirom na to da nije označeno malenom zastavom kao na drugim stranicama već ima simbol planeta. Ukoliko korisnik odabere engleski jezik (jedini ponuđeni jezik uz hrvatski), neće dobiti prevedenu verziju originalne stranice već potpuno novu ponudu i sadržaj stranice. Čak i malena rubrika na naslovnoj strani koja svaki tjedan predstavlja

⁵⁴ Amazon timeline. Dostupno na:
<https://www.facebook.com/Amazon/timeline> (08.06.2016.)

⁵⁵ Amazon. Twitter. Dostupno na:
https://twitter.com/amazon?ref_src=twsrc^google|twcamp^serp|twgr^author (08.06.2016.)

novu knjigu kao knjigu tjedna će nuditi neku drugu knjigu na engleskom jeziku. Takav način rada je pomalo neobičan zbog toga što funkcionira kao dva potpuno odvojena servisa na jednoj stranici.

Dapače, oni i jesu potpuno odvojeni, što se može potvrditi biranjem neke knjige iz fonda „knjiga na engleskom jeziku“ sa stranice na engleskom jeziku i upisivanja iste u „hrvatsku“ tražilicu. Knjigu se ne može naći te je sustav tretira kao nepostojeću. Isto vrijedi i obratno, osoba koja je na engleskoj verziji stranice ne može naći i kupiti knjigu na hrvatskom jeziku. Kategorije su također potpuno drugačije u dvije stranice i jedino što je zajedničko dvjema e-knjižarama su dizajn i ime.

Postoji i još jedna neobična značajka knjižare TookBook, a to je cijena svih knjiga izražena isključivo u američkim dolarima na obje verzije stranice. U svojoj rubrici FAQ (često postavljana pitanja) su kao razlog korištenja te valute naveli da je TookBook.com međunarodna Web stranica te im je stoga bilo prirodno da cijene budu „u valuti koja je međunarodni standard“.⁵⁶ Napominju kako s obzirom na to da kartične kuće obavljaju konverziju prilikom kupnje, to za kupce ne predstavlja nikakav problem. No, za običnog hrvatskog kupca je to sasvim sigurno nepotrebno zbunjujuće jer on ne može odmah saznati cijenu u valuti koju dobro poznaje. Ukoliko to nije kuna, bliži bi bio europski euro s kojim je većina hrvata dobro upoznata zbog toga što smo i sami u Europskoj uniji.

Također, ako je valuta zbilja namjenjena „međunarodnim“ kupcima sa engleskog govornog područja, jedan od logičnijih odabira je britanska funta. Svakako vlasnici usluge i stranice mogu odabrati valutu koju žele postaviti, vrlo vjerojatno sa opravdanim razlozima poznatim samo njima, no postavlja se pitanje zašto nisu postavili valutu prema odgovarajućem jeziku, s obzirom na to da ionako imaju dvije potpuno odvojene stranice prema jeziku i autorima.

Hrvatski oblik stranice, na hrvatskom jeziku i sa knjigama na hrvatskom, bi trebala imati cijene u kunama, a engleski oblik stranice onda može imati valutu za koju oni smatraju da je najpotrebnija. Ovako uređenim cijenama kakve su sad TookBook ostavlja dojam kao pripada stranom, američkom vlasniku koji je prvenstveno okrenut američkoj publici. Istovremeno se, kao što je već ranije spomenuto, na naslovnoj strani može pročitati da je TookBook.com „prva moderna e-knjižara s hrvatskim naslovima“, čime se podsjeća kako je to hrvatski proizvod,

⁵⁶ FAQ: često postavljana pitanja. Dostupno na:
<https://store.tookbook.com/CMSFAQ/Show> (21.04.2016.)

odnosno tvrtka. Također, takvim potezom sa cijenama kupac ima dojam kako se nije uložilo dovoljno truda u stranicu, tj. da stranica nije profesionalno i vrhunski izrađena. To ne bi smio predstavljati velik problem prilikom izrade stranice s tehničke strane, a ostavilo bi znatno bolji dojam personalizirane, moderne platforme.

Sami dizajn stranice u bijelim, plavim i zelenim bojama također ne izgleda osobito suvremeno i „trendovski“, no ne ostavlja nužno loš dojam sa estetske strane. Pomalo je nepregledno, no stranicom se relativno lako može navigirati i dizajn je vrlo jednostavan. Za usporedbu ću uzeti stranicu hrvatske online trgovine knjižare Algoritam, koja provjereno već najmanje desetak godina nije mijenjala dizajn, koji je i tada izgledao zastarjelo i neuređeno.⁵⁷ U toj usporedbi, TookBook izgleda malo preglednije i modernije, iako obje stranice izgledaju pomalo natrpano i neorganizirano, osobito Algoritam.com gdje se natpisi, slike, vijesti i akcije nalaze gotovo jedni na drugima.

⁵⁷ Naslovna strana. Dostupno na:
<http://www.algoritam.hr/?m=0> (21.04.2016.)



Slika 3. Naslovna stranica Algoritam.com

Kod Amazona je situacija drugačija. Kategorije kod Amazona su veoma dobro razrađene uz velik broj pripadajućih potkategorija prema različitim taksonomijama. Kategorija sa e-knjigama omogućuje pretraživanje prema datumu izdavanja, odjelu i žanru (umjetnost, fotografija, stripovi, kalendari, znanstvena fantastika, ljubavni romani, stručne knjige itd.), prema autoru, serijalu, jeziku, datumu izdavanja knjige te visini prosječne ocjene drugih korisnika. Uz to, knjige se može pretraživati prema kategoriji bestselera, prema uzrastu za kojeg su knjige predviđene, a moguće je i pregledavanje i sudjelovanje u brojnim raspravama korisnika o svim mogućim temama vezanim uz knjige, filmove i ostale proizvode u ponudi stranice Amazon.com.⁵⁸

⁵⁸ Kindle e-books. Dostupno na:
<https://www.amazon.com/Kindle-eBooks/b?ie=UTF8&node=154606011> (08.06.2016.)

5. Usporedba platformi za posudbu TookBook i Amazon Unlimited

Kad se tek pojavio 2014. godine, članarina za Kindle Unlimited bila je 9,99 dolara mjesečno i nudila više od 600 000 naslova koji se mogu uzeti bez krajnjeg datuma na mjesečnoj bazi. Katalog knjiga uključivao je neke od najpopularnijih i najprodavanijih knjiga koje se ne mogu pronaći u katalozima nekih drugih platformi.⁵⁹ U međuvremenu, broj naslova 2015. godine popeo se na milijun.⁶⁰ Kindle Unlimited također nudi probno korištenje u trajanju od 30 dana, no traži važeću kreditnu karticu da bi se moglo iskoristiti.⁶¹

Ne postoji posebna Kindle Unlimited aplikacija, umjesto toga se nakon registracije knjige mogu skinuti na Kindle uređaj ili putem Kindle aplikacija za iOS, Android i Windows. Najveći nedostatak ove usluge je činjenica da pretraživanje može biti zamarajuće jer, iako se radi o pretraživanju Unlimited naslova, opet se na listi mogu pojaviti naslovi koji se naplaćuju. Kindle Unlimited se najviše isplati ako korisnik već posjeduje Kindle uređaj te je ta usluga najbolji izbor u slučaju da korisnik traži širi spektar popularnih, modernih naslova.⁶²

No prema Piotru Kowalczyku, autoru članka „Kindle Unlimited ebook subscription – 9 things to know“, Kindle u vremenu od godinu dana otkad je nastao, izgubio neke od najpoznatijih izdavača među naslovima, pa tako knjige od poznatih izdavačkih kuća Hachette, MacMillan, Simon & Schuster, HarperCollins i Penguin nisu više uključene u ponudu Kindle Unlimited-a. Mjesečna članarina je još uvijek 9.99 dolara, ali većina knjiga koje se nalaze u ponudi su one knjige koje koštaju manje od 4.99 zato jer su izdavači isključili bestselere iz ponude.⁶³ Postavlja se pitanje li Kindle Unlimited uopće vrijedan korištenja kad se možda može

⁵⁹ Amazon Kindle Unlimited vs. Scribd vs. Oyster: E-book subscriptions battle it out. Dostupno na: <http://www.cnet.com/how-to/amazon-kindle-unlimited-vs-scribd-vs-oyster-e-book-subscriptions/> (08.06.2016.)

⁶⁰ Kindle Unlimited ebook subscription – 9 things to know. Dostupno na: <http://ebookfriendly.com/kindle-unlimited-ebook-subscription/> (08.06.2016.)

⁶¹ Kindle Unlimited: what is it and how does it work? Dostupno na: <http://www.alphr.com/features/390937/what-is-kindle-unlimited-and-how-does-it-work> (08.06.2016.)

⁶² Amazon Kindle Unlimited vs. Scribd vs. Oyster: E-book subscriptions battle it out. Dostupno na: <http://www.cnet.com/how-to/amazon-kindle-unlimited-vs-scribd-vs-oyster-e-book-subscriptions/> (08.06.2016.)

⁶³ Kindle Unlimited ebook subscription – 9 things to know. Dostupno na: <http://ebookfriendly.com/kindle-unlimited-ebook-subscription/> (08.06.2016.)

više uštedjeti kupujući knjige iz Amazonove trgovine. Korištenje Kindle Unlimiteda je pametno ulaganje samo za one koji čitaju mnogo knjiga mjesečno te na taj način mogu otkrivati širi spektar različitih knjiga.⁶⁴

Po pitanju izgleda, naslovna stranica Kindle Unlimiteda ima nekoliko istaknutih odjeljaka. Na dnu stranice vidi se cijeli katalog, sortiran po istaknutim naslovima koje su osobno izabrali urednici uzimajući u obzir njihovu prodajnu popularnost, pozitivne ocjene i kvalitetu. Poredati se može po cijeni, ocjenama korisnika i datumu izdavanja. Korisnik se može osloniti na ocjene drugih korisnika kako bi se mogao odlučiti koju knjigu uzeti.

Korisnik može držati na svom računu do 10 knjiga u jednom trenutku. Onda kada korisnik želi uzeti još jednu knjigu, mora jednu vratiti nazad. Kada korisnik vrati knjigu, sve njegove bilješke ostati će zapamćene te će ako se u jednom trenutku ponovo odluči uzeti knjigu, imati sve podatke spremljene.⁶⁵

Na hrvatskom tržištu, najpoznatiji primjer je TookBook. TookBook je komercijalna digitalna platforma koja funkcionira kao mobilna aplikacija koju se može skinuti i koristiti na smartphone i tablet uređajima. Nakon što se korisnik registrira i plati članarinu, može posuđivati i čitati knjige iz TookBook fonda.⁶⁶ Mobilna aplikacija je dostupna u trgovinama za aplikacije App Store (iOS uređaji) i Play Store (Android uređaji).

Nakon što korisnik skine besplatnu aplikaciju na svoj uređaj, mora platiti članarinu od 39 kn za jedan mjesec. Za plaćanje se mogu koristiti kreditne ili debitne kartice te nalozi za plaćanje. Opcija za plaćanje članarine na dulji period ne postoji već se plaća mjesec po mjesec, no moguće je korištenjem Vind bodova dobiti neograničen pristup fondu na 24 sata. Prilikom plaćanja članarine, VIP korisnici imaju posebne pogodnosti primjerice mjesec dana besplatnog korištenja.

⁶⁴ Kindle Unlimited: what is it and how does it work? Dostupno na: <http://www.alphr.com/features/390937/what-is-kindle-unlimited-and-how-does-it-work> (08.06.2016.)

⁶⁵ Kindle Unlimited: what is it and how does it work? Dostupno na: <http://www.alphr.com/features/390937/what-is-kindle-unlimited-and-how-does-it-work> (08.06.2016.)

⁶⁶ FAQ – često postavljana pitanja. Dostupno na: <https://library.tookbook.com/faq> (10.04.2016.)



Slika 1. Naslovna stranica digitalne platforme za posudbu TookBook

Također, korisnici imaju pravo čitati prvih 10 – 20 % svake knjige u ponudi bez plaćanja usluge. Korisnik može posuditi maksimalno 45 knjiga unutar jednog obračunskog razdoblja, a istovremeno može čitati maksimalno 4 knjige. Također, u istom trenutku može imati aktivnu samo jednu aplikaciju na dva uređaja, na jednom smartphoneu i na jednom tabletu, a ukoliko je eKnjiga skinuta dok je korisnik bio online, on je može čitati offline. Nedostatci aplikacije TookBook su što ne postoji verzija za uređaje koji koriste Windows operativni sustav, a također se ne mogu čitati knjige na osobnom računalu.

Format koji se koristi je ePub, koji se automatski prilagođava ekranu. Korisnici ne smiju tiskati niti kopirati knjige. Kao što sam već napomenula, nema filtriranja po popularnosti niti zasebne kategorije koja bi upućivala korisnika na najčitanije, tj. najpopularnije naslove. No, kad se upiše u tražilicu naslov ili autor kojeg nema u bazi podataka, korisniku se prikazuje stranica koja je naslovljena „Most read“, odnosno „najčitanije“ te nudi knjige koje preporučuje TookBook zbog njihove popularnosti. No, na naslov te kategorije se ne može kliknuti i do nje se nikako ne može doći na čitavoj stranici osim upisivanjem pojmova kojih nema u fondu TookBooka što je svakako propust u kreiranju stranice. Također, nema previše smisla što je taj naziv na engleskom jeziku kad ništa drugo nije na engleskom jeziku.

TookBook nudi način pretraživanja knjiga u četiri kategorije - beletristika, publicistika, izdavači te znanost i obrazovanje. Također, korisnik može pretraživati fond putem tražilice preko

naslova, autora, ISBN-a i serijala te drugih ključnih riječi.⁶⁷ Pod kategorijom beletristika, korisnik može birati između 10 žanrova (roman, povijesni roman, ljubavni roman, krimi romani i trileri, erotika, ZF & fantastika, knjige za mlade, knjige za djecu, priče, poezija te drama). Ponuda unutar svake od kategorija može se filtrirati po najnovijoj građi te abecedno od A-Z ili od Z-A. Ovdje bih kao nedostatak napomenula što nema filtra prema popularnosti knjiga.

Usporedit ću Knjižnice grada Zagreba sa pretplatničkom platformom za posudbu e-knjiga TookBook, ne iz razloga da bih usporedila njihove prednosti i mane već kako bi uz usporedbu s konkretnim primjerom mreže KGZ mogla bolje sagledati sve aspekte TookBooka. Odabrala sam KGZ zbog kvalitete i povjerenja uzornosti primjerka uređene knjižnice sa velikim brojem korisnika i raznovrsnim fondom. Također, smatram da je hrvatska situacija specifična u usporedbi sa korisnicima knjižnica zapadnijih zemalja zbog toga što većina populacije posuđuje knjige iz narodnih knjižnica iz navike, praktičnosti i nedostatka računalne pismenosti.

Pojam elektroničkih knjiga i digitalnih platformi za posudbu je bliži mladim ljudima sa dobrim poznavanjem stranih jezika i kompjuterskom pismenošću koja omogućuje pretraživanje i snalaženje na internetu te lakoću i zadovoljstvo korištenja digitalnih format. Također, jedan od važnijih faktora je i osobna razina obrazovanja zbog toga što se mnogi mladi ljudi, unatoč kompjuterskoj pismenosti i poznavanju stranih jezika, kroz život nemaju razloga susresti se sa različitim elektroničkim platformama i pretraživati elektroničku građu. Najčešće se prva potreba za time pojavi upravo u srednjoj školi, a nekima tek na fakultetu.

Što se tiče ponude knjiga iz beletristike, TookBook ima pomalo razočaravajuć izbor. S obzirom na popularnost knjiga iz područja beletristike kod najvećeg broja korisnika platformi za posudbu, istražila sam kakvu ponudu najpoznatijih knjiga i autora ima TookBook platforma za posudbu knjiga. Pokušala sam sa popisom od deset najčitanijih autora iz beletristike koji sam sastavila te ih upisivala u tražilicu.

Dakle, odabrala sam ovih deset autora koji su bili iznimno popularni u posljednjih dvadeset godina te bi zanimali velik broj ljudi. To su J. R.R. Tolkien, J.K. Rowling, Stephen King, George R.R. Martin, Stephanie Meyer, John Grisham, Nicholas Sparks, E.L. James, Stieg Larsson i Jo Nesbo. TookBook platforma u svojoj ponudi nema niti jednu knjigu J. R.R. Tolkiena, J.K. Rowling, Stephen Kinga, George R.R. Martina, Stephanie Meyer, John Grishama,

⁶⁷ Naslovna stranica. Dostupno na:
<https://library.tookbook.com/> (10.04.2015.)

Nicholas Sparksa ni E.L. James. Od autora sa mog popisa, ima samo knjige Stieg Larssona (tri knjige) i Jo Nesboa (četiri knjige). U katalogu Knjižnica grada Zagreba mogu se pronaći knjige svih deset pisaca.

Osim toga, TookBook kao digitalna platforma za posudbu knjiga ima veliku prepreku već u startu po pitanju visine članarine, koja iznosi 39 kn mjesečno, dok istovremeno korisnici mogu biti učlanjeni u knjižnicu u svome naselju za samo 50 kn godišnje. Moglo bi se reći i da je logično kako za ljude u Hrvatskoj, gdje zbog brojnih faktora tehnološke inovacije ipak dolaze kasnije, knjižnica i danas predstavlja pojam fizičkog mjesta sa knjigama koje mogu uzeti u ruke i osjetiti njihovu karakterističnu težinu, teksturu i miris. S obzirom na to da su elektroničke platforme za posudbu knjiga jedna relativno mlada pojava, pogotovo u Hrvatskoj, većini ljudi koji nisu odrasli uz internet i računala te ne poznaju toliko strane jezike ta ideja je još uvijek strana.

Pritom se ponovno javlja pitanje pristupačnosti. S obzirom na hrvatski životni standard, ekonomsku situaciju, visinu prosječne plaće i razinu nezaposlenosti, većini je zasigurno prihvatljivije učaniti se u narodnu knjižnicu. Unatoč tome što iznos od 39kn za mjesečnu članarinu u TookBook-u nije visok, omjer ponude i cijene se objektivno ne može mjeriti sa onim narodne knjižnice, čija je članarina za jednu godinu 50kn, a ima izrazito široku ponudu svih izdavača iz Hrvatske.

Ovdje se vraćamo na ranije spomenutu činjenicu kako ponuda narodne fizičke knjižnice koja pripada u KGZ ima neusporedivo širu ponudu građe od TookBook-a. Na Facebook stranici TookBook servisa poslan je upit zašto nemaju određene, veoma popularne knjige u svojoj ponudi, na što su iz TookBook-a odgovorili kako je to zbog toga što spomenuti autori izlaze u izdanjima nakladnika s kojima oni trenutno ne surađuju te stoga ne mogu uvrstiti te knjige u svoju ponudu.

Dakako, prednost digitalne knjižnice TookBook nad fizičkom je u tome da se na niti jednu knjigu ne mora čekati jer su svi primjerci trenutno posuđeni. Kod klasične knjižnice, ukoliko je knjiga novi bestseler i tek stigla u knjižnicu, na nju se može čekati mjesecima te ona može (teoretski) biti nedostupna i na razini čitave mreže KGZ-a istovremeno. To kod digitalnih primjeraka nije slučaj.

Dodatna prednost je što TookBook knjigu u digitalnom formatu je uvijek moguće imati uz sebe, čak i ako je uređaj na kojem se čita offline. Tiskane knjige su često velike, teške i

nezgrapne te ih je teško nositi nekoliko odjednom posvuda, a vrlo su sklone i raznim fizičkim oštećenjima te dotrajanju. Osim toga, moguće je imati do 45 knjiga posuđenih istovremeno, dok su čitatelji u klasičnoj knjižnici ograničeni na nekoliko knjiga odjednom.

Nedavno je TookBook u svoju ponudu također uveo knjige na engleskom, bosanskom, francuskom, rumunjskom i srpskom jeziku te nekoliko novih izdavača. Sukladno tome uveden je i novi filter prema jeziku, pomoću kojeg se može označiti jedan, dva ili sva tri jezika na kojima TookBook nudi građu te će rezultati biti ograničeni samo na knjige na tim jezicima. Osim svih šest navedenih jezika (pet stranih i hrvatski), može se označiti i svi ili nijedan jezik, pri čemu se u oba slučaja prikazuju sve knjige na svih šest jezika, što čini ponuđene filtere nepotrebnim.

Također, ukoliko se odabere kategorija „Roman“, a filter prema jeziku postavi tako da prikazuje samo romane na engleskom jeziku, korisnik ima na raspolaganju četiri stranice izdanja na engleskom jeziku. No, prilikom klika na svako od ponuđenih djela, opis knjige je samo na engleskom jeziku. Unatoč tome što čitanje knjige na engleskom jeziku podrazumijeva znanje tog jezika i čitanje opisa ne bi trebao predstavljati problem, svakako bi bilo dobro da je opis preveden i na hrvatski jezik, bez obzira na jezik knjige.

Takvim pretraživanjem se nailazi na još jedan tehnički problem stranice. Pretraživanjem kategorije „Povijesne knjige“ sa filtrom postavljenim isključivo na knjige na bosanskom jeziku, ne prikažu se knjige te tog žanra na bosanskom jeziku. Umjesto toga prikažu se knjige prvenstveno na engleskom pa hrvatskom jeziku, rangirane prema drugom postojećem filtru postavljenom prema „A-Z“, „Z-A“ ili „Najnovije“. Iz toga korisnik može zaključiti kako ne postoje knjige povijesne tematike na bosanskom jeziku u fondu TookBooka, no korisnik o tome nije obaviješten porukom kako nema pronađenih rezultata ili slično.⁶⁸ To je svakako propust zbog toga što je pomalo zbunjujuće dobiti sve ostale rezultate u toj kategoriji bez da se korisnika barem obavijesti kako tražene knjige po željenom filtru ne postoje.

Pretraživanjem svih kategorija na stranici dolazi se do još jednog zanimljivog otkrića. Ukoliko se pretražuje kategoriju „Povijesne knjige“ sa istim filtrom samo za knjige na engleskom jeziku, nailazi se na knjigu Honore de Balzaca „Facino Cane“ na kojoj ima oznaka zelene boje sa simbolom poklona. Kad se prijeđe mišem preko nje, zelena traka se proširi te piše kako je knjiga besplatna. Knjige s takvom oznakom se mogu potpuno besplatno čitati cijele, pod

⁶⁸Kategorija povijesni roman. Dostupno na:
<https://library.tookbook.com/category/12/povijesni-roman/1/> (10.04.2016.)

uvjetom da je korisnik registriran. Pretraživanjem po fondu TookBook može se naći mnogo takvih izdanja od više različitih izdavača, no njima nije dodijeljen zajednički posebni tag, niti unutar kategorija niti na razini stranice, tako da se do njih može doći jedino slučajnim pronalaskom. No, to je svakako pohvalna „tajna“ značajka stranice.

Također je zanimljivo kako se pretraživanjem po kategorijama sa filtrom ograničenim na bosanski, rumunjski i srpski jezik može naći knjige u gotovo svim kategorijama, čak i u kategoriji „Knjige za djecu“ te pronaći klasike od pisaca poput Ljermontova i Fitzgeralda na rumunjskom.

Sve u svemu, TookBook je proširio ponudu novim zanimljivim izdavačima i dodao izdanja na čak pet drugih jezika koja se ranije nisu nalazila u ponudi. Osobito bih istaknula Sheba Blake Publishing koji nudi zanimljive klasične naslove poznatih autora na engleskom jeziku (primjerice, H.P.Lovecraft, Edgar Allan Poe, Franz Kafka, William Shakespeare i mnogi drugi). Brojni naslovi ovog izdavača mogu se također čitati besplatno. Svakako je ponuda TookBooka znatno bogatija i šira, unatoč tome što pojedini jezici poput rumunjskog, bosanskog i srpskog i dalje nisu široko zastupljeni. No, s obzirom na potencijalnu publiku djela na tim jezicima, možda to nije niti realna potreba.

Ponuda TookBooka i dalje nije veoma velika i opsežna, a ne sadrži niti popularne naslove iz beletristike koji su ipak privlačniji najširoj javnosti. Ukoliko bi TookBook ponudio uistinu raznoliku, privlačniju i veću ponudu zvučnijih naslova na stranim jezicima te na taj način obogatio svoju ponudu, zasigurno bi postali mnogo konkurentniji te osigurali dio čitalačke publike koja je računalno pismena te želi čitati na stranim jezicima. To je primjer rješenja koje bi TookBooku priskrbilo užu, ali mnogo vjerniju publiku. Trenutnim omjerom ponude i cijene, uz pristupačne narodne knjižnice, vrlo vjerojatno ne privlače veoma velik broj članova.

U KGZ ponuda knjiga na stranim jezicima nije veoma velika, uz poneke iznimke poput knjižnice Bogdana Ogrizovića. Time se taj dio čitateljstva ograničava na kupovinu knjiga u većim knjižarama koje u ponudi imaju strane izdavače i izdanja. Čak i kad je čitatelj prisiljen kupiti knjigu koju bi inače radije posudio, i u knjižarama je ograničen njihovom ponudom. Naručivanje knjiga samostalno iz inozemstva kao privatna osoba je u nekim slučajevima moguće preko knjižara, no inače komplicirano i skupo zbog cijena slanja i dostave.

Time se dolazi do TookBook-a kao ključne ideje i pokreta na hrvatskom tržištu jer bi potencijalno mogao biti veoma popularan među ljudima koji su se u nedostatku drugih

mogućnosti okrenuli online kupnji digitalnih izdanja knjiga. Kod čitatelja kojima to nije bilo iz nedostatka drugih mogućnosti već jer preferiraju čitati digitalna izdanja knjiga na svojim mobitelima, ručnim čitačima, tabletima ili računalima, ovo bi zasigurno bila veoma privlačna mogućnost, koja je k tome i domaći proizvod. U tom slučaju bi takvo ciljano čitateljstvo bilo spremno možda izdvojiti i više od 39kn mjesečno jer je to, u slučaju zanimljivog i širokog fonda, to veoma dobar omjer cijene i ponude.

6. Budućnost platformi za posudbu e-knjiga

U inozemstvu su pretplatnički servisi za posudbu knjiga razvijeni i imaju svoju publiku, no bez obzira na to se susreću sa brojnim problemima. Kao što se vidi na primjeru Scribda, Oystera i Unlimiteda, važna je suradnja sa izdavačima, koji ne žele odustati od svoje zarade i ekskluzivnosti koju im izdavanje određene knjige nekog autora daje. Upravo zbog toga kad pristanu surađivati sa nekim komercijalnim sustavom za posudbu e-knjiga, cijenu knjiga ostave na punoj prodajnoj kako bi i dalje zadržali profit. No, sa takvim modelom sustavi ne mogu ostvariti zaradu s kojom bi njihov projekt mogao napredovati i širiti se. S druge strane Amazon, jedini koji je mogao kod popularnih izdavača određivati isplatu visinom ukupne zarade svakog zasebnog mjeseca, nije uspio održati taj model te je ostao bez snažnih imena. Upravo na tim primjerima je vidljivo kako je najbitnije da se postigne kompromis između izdavaštva i sustava jer ukoliko se novi model predstavljanja e-knjiga želi trajno ukorijeniti u modernom dobu, mora pružati vrhunski i najnoviji sadržaj za čitatelje. Istovremeno, na gubitku ne smiju biti niti izdavači ni zasebni sustavi.

No, pitanje popularnosti pretplatničkih sustava u inozemstvu ima još jedan kompleksni faktor. Ljudi u zapadnim zemljama imaju naviku kupovanja i posjedovanja knjiga mnogo veću nego ljudi u Hrvatskoj. Ako uz to uzmemo u obzir da se pretplatnički model tek nedavno pojavio, ljudi jednostavno nisu dovoljno zainteresirani za davanje novaca za knjigu koju neće posjedovati nakon čitanja. Upravo zbog toga bi model koji u inozemstvu ima upitnu budućnost mogao biti veoma popularan u Hrvatskoj, gdje je situacija obratna. Mentalitet ljudi je okrenut narodnoj knjižnici i posudbi knjige, a ne posjedovanju i plaćanju pune cijene. Upravo zbog toga,

kao što je vlasnik TookBook-a Marin Maletić sam izjavio,⁶⁹ njegova platforma za posudbu „ide“ bolje od platforme za prodaju u Hrvatskoj. Unatoč tome što platforma TookBook-a ima svojih problema, zbog ne izrazito atraktivnog fonda i zbog visine članarine koja ne može konkurirati narodnoj knjižnici, ona je ipak bliža ljudima kao model i ideja na koju su navikli i koja im je prihvatljiva.

No, tu dolazimo do još jednog bitnog pitanja vezanog za Hrvatsku, a koje u inozemstvu ne predstavlja preveliki problem, a to je internet piratstvo. Ono se u Hrvatskoj minimalno regulira, zbog čega se s razvojem tehnologije u hrvatskom narodu razvijala i navika downloadanja odnosno „skidanja“ filmova, serija, glazbe i e-knjiga. Upravo zbog toga što je to veoma uobičajena pojava i smatra se normalnim, rijetko tko će pristati plaćati uslugu dokle god se istu može pronaći besplatno ili se piratstvo ne počne strogo regulirati. U inozemstvu je većina ljudi navikla na strogu regulaciju do te mjere da su servisi poput Netflix i Spotify postali normalne svakodnevne pojave u kućanstvima.

Ukoliko se ranije spomenuti visoki porez na e-knjige u Hrvatskoj također ne smanji, izdavači se neće tako skoro usuditi ulagati u e-knjige. Kad bi se to promijenilo, izdavačkim marketingom i povoljnim cijenama e-knjige bi se zasigurno lakše našle na listama želja Hrvata, i po pitanju posudbe i po pitanju prodaje.

⁶⁹ E-knjiga dio je rješenja, a ne dio problema u knjižnoj branši. Dostupno na: <http://www.mvinfo.hr/clanak/marin-maletic-e-knjiga-dio-je-rjesenja-a-ne-dio-problema-u-knjiznoj-bransi> (10.06.2016.)

Zaključak

Još od 1971. godine kad je Projekt Gutenberg započeo sa svojim projektom, ljudi su uvidjeli važnost postojanja tekstualne građe u digitalnom obliku. To je bio početak e-knjige u svijetu koja se sada savršeno uklapa u moderan život ljudi koji u današnjem dobu zahtjeva praktičnost, brzinu i učinkovitost. Dostupnost koju nudi e-knjiga je njena najveća prednost osobito ako uzmemo u obzir da se knjige mogu čitati bez odlaska od kuće, ovisnosti o radnom vremenu knjižnice te opremljenosti knjižara i knjižnica. Ne zaboravimo pritom na očuvanje okoliša te uštedu prostora.

No ipak, mnogi ljudi radije odabiru tradicionalnu tiskanu knjigu, jednim dijelom zbog estetskih i sentimentalnih razloga, a ponajviše iz navike i društvenog mentaliteta. Taj aspekt je posebno vidljiv u Hrvatskoj, zemlji koja još uvijek u tehnološkom smislu kaska za razvijenijim zapadnim zemljama. U svijetu e-knjige imaju sve pozitivniji trend, pogotovo ako uzmemo u obzir američko tržište koje je među najvećima u svijetu. No, tamošnji su ljudi okrenuti kupovini knjiga, dok moderan život traži modele poput pretplatničkih sustava koji nude veliki fond knjiga dostupan korisnicima za pristup i posudbu u svakom trenutku. Takvi sustavi zasad još uvijek nemaju popularnost kakvu imaju platforme za prodaju i problematični su čak i na globalnoj razini.

Zatim dolazimo do hrvatskog tržišta u kojem je zabilježen pozitivan trend, ali e-knjige još uvijek posuđuje i kupuje malen dio stanovništva. Postoji mnogo faktora koji utječu na takvu situaciju, a neki od njih su nedostupnost uređaja za e-čitanje, internet piratstvo koje se gotovo ne regulira te visok PDV koji čini e-knjigu skupljom od njene tiskane verzije, pa se time niti izdavačima ne isplati puniti fond e-knjigama pored tiskanih knjiga. Hrvatski primjeri modela za prodaju i posudbu e-knjiga se zasad suočavaju s brojnim problemima, počevši od samih sustava sa mnogobrojnim nedostacima, tako da zasad u skorijoj budućnosti ne možemo očekivati nagli skok ili preticanje prodaje i posudbe tiskane knjige. No, za razliku od inozemstva, hrvatski jedinstveni mentalitet bi upravo takve modele mogao učiniti mogućim, ako bi se u njih i dalje ulagalo trud i novac i ako bi se regulirao porez na knjige i internet piratstvo.

U svakom slučaju, budućnost e-knjige se događa upravo sada na globalnoj razini. Hrvatska publika će je prepoznati prije ili kasnije, manjom ili većom brzinom. Ostaje samo vidjeti tko će biti glavni igrači utakmice i kako će je odigrati.

Literatura

Tiskani izvori:

1. Escarpit, Robert. Revolucija knjige. Zagreb : Prosvjeta Zagreb, 1972. str. 20-21.
2. Pažur, I. Čitači elektroničkih knjiga i knjižnice. // Iz naših knjižnica, Kem. Ind. 60, 3(2011), str. 161
3. Stipčević, A. Povijest knjige. 2. prošireno i dopunjeno izd. Zagreb : Matica hrvatska, 2006. str. 67-658.
4. Živković, D. Elektronička knjiga. Zagreb : Multigraf, 2001. str. 10-95.

Digitalni izvori:

1. 24 Symbols. Help – how to begin. Dostupno na: <https://www.24symbols.com/help/start> (11.06.2016.)
2. About us. TookBook. Dostupno na: <https://store.tookbook.com/CMS/ShowDetail/AboutUs> (25.06.2016.)
3. After Oyster, What's Next for E-book Subscriptions? Dostupno na: <http://www.publishersweekly.com/pw/by-topic/digital/Apps/article/68193-after-oyster-what-s-next-for-e-book-subscriptions.html> (10.06.2016.)
4. Amazon.com. Dostupno na: <https://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Amazon.com&oldid=723805087> (08.06.2016.)

5. Amazon timeline. Dostupno na: <https://www.facebook.com/Amazon/timeline> (08.06.2016.)
6. Amazon. Twitter. Dostupno na:
https://twitter.com/amazon?ref_src=twsrc^google|twcamp^serp|twgr^author (08.06.2016.)
7. Amazon Kindle Unlimited vs. Scribd vs. Oyster: E-book subscriptions battle it out. Dostupno na: <http://www.cnet.com/how-to/amazon-kindle-unlimited-vs-scribd-vs-oyster-e-book-subscriptions/> (08.06.2016.)
8. E-book. Dostupno na: <http://oxforddictionaries.com/definition/english/e-book> (10.12.2015.)
9. Ebooks on course to outsell printed editions in UK by 2018. Dostupno na:
<https://www.theguardian.com/books/2014/jun/04/ebooks-outsell-printed-editions-books-2018>
(08.06.2016.)
10. EBSCOhost. Dostupno na: <https://www.ebscohost.com/ebooks> (25.02.2016.)
11. Ebooks on EBSCOhost (formerly NetLibrary). Dostupno na:
<https://www.galileo.usg.edu/scholar/databases/zmn1/?Welcome> (25.02.2016.)
12. E-books, printed books. Dostupno na: <http://www.guardian.co.uk/environment/green-living-blog/2010/oct/05/ebook-printed-books-kindle-environment> (13.09.2015.)
13. E-knjiga dio je rješenja, a ne dio problema u knjižnoj branši. Dostupno na:
<http://www.mvinfo.hr/clanak/marin-maletic-e-knjiga-dio-je-rjesenja-a-ne-dio-problema-u-knjiznoj-bransi> (10.06.2016.)
14. E-knjiga procvala bi i u nas da su čitači jeftiniji i porez isti kao na knjige. Dostupno na:
<http://www.vecernji.hr/techno/e-knjiga-procvala-bi-i-u-nas-da-su-citaci-jeftiniji-i-porez-isti-kao-na-knjige-919333> (08.06.2016.)

15. Ebooks Save Millions of Trees: 10 Ideas For Sustainable Publishing. Dostupno na:
<http://epublishersweekly.blogspot.hr/2009/09/ebooks-save-millions-of-trees-10-ideas.html>
(25.05.2016.)
16. Digitization Business Dictionary. Dostupno na:
<http://www.businessdictionary.com/definition/digitization.html> (08.09.2015)
17. FAQ: često postavljana pitanja. TookBook knjižara. Dostupno na:
<https://store.tookbook.com/CMSFAQ/Show> (21.04.2016.)
18. FAQ: često postavljana pitanja. TookBook knjižnica. Dostupno na:
<https://library.tookbook.com/faq> (10.04.2016.)
19. Home. TookBook. Dostupno na: <https://store.tookbook.com/Home/Index> (25.06.2016.)
20. Hrvatski Telekom ukida e-knjižaru Planet9. Dostupno na:
<http://www.bug.hr/vijesti/hrvatski-telekom-ukida-knjizaru-planet9/144086.aspx>
(08.06.2016.)
21. Kategorija – knjiga. Dostupno na: <https://store.tookbook.com/Robert-Bajru%C5%A1i/Book-Zoran-Milanovi%C4%87---politi%C4%8Dka-biografija/9789532224498/18455174>
(20.05.2016.)
22. Kindle. Dostupno na: https://www.amazon.com/gp/digital/fiona/kcp-landing-page/ref=kcp_eink_dp (08.06.2016.)
23. Kindle E-reader. Dostupno na: <http://www.amazon.com/Amazon-Kindle-6-Inch-4GB-eReader/dp/B00I15SB16> (08.06.2016.)

24. Kindle Unlimited ebook subscription – 9 things to know. Dostupno na: <http://ebookfriendly.com/kindle-unlimited-ebook-subscription/> (12.06.2016.)
25. Kindle Unlimited: what is it and how does it work? Dostupno na: <http://www.alphr.com/features/390937/what-is-kindle-unlimited-and-how-does-it-work> (08.06.2016.)
26. Kozak, G. Printed scholarly books and e-book reading devices: a comparative life cycle assessment of two book options, August 23, 2003. Dostupno na: http://css.snre.umich.edu/css_doc/CSS03-04.pdf (26.05.2016.)
27. Linden, G. York, J. Smith, B. Amazon.com recommendations. Dostupno na: <http://www.idouba.net/wp-content/uploads/2014/05/Amazon.com-Recommendations-Item-to-Item-Collaborative-Filtering.pdf> (08.06.2016.)
28. Media and entertainment spotlight. Dostupno na: <https://www.selectusa.gov/media-entertainment-industry-united-states> (08.06.2016.)
29. Media Trend Outlook: eBooks on the rise. Dostupno na: <http://www.slideshare.net/SophieClaessens/media-trend-outlook-e-books-on-the-rise-may-2014> (08.06.2016.)
30. Naslovna strana. Algoritam. Dostupno na: <http://www.algoritam.hr/?m=0> (21.04.2016.)
31. Naslovna stranica. Library TookBook. Dostupno na: <https://library.tookbook.com/> (10.04.2015.)
32. NOOK GlowLight Plus. Dostupno na: <http://www.barnesandnoble.com/w/nook-glowlight-plus-barnes-noble/1122314015> (20.05.2016.)

33. Project Gutenberg. Dostupno na: <http://www.gutenberg.org/wiki/Gutenberg>About> (29.02.2016.)
34. Project Gutenberg Releases eBook #50,000. Dostupno na: <http://www.gutenbergnews.org/20151003/project-gutenberg-releases-ebook-50000/> (29.02.2016.)
35. Renner, Rita A. eBooks – Costs and Benefits to Academic and Research Libraries. Dostupno na: www.springer.com/?SGWID=0-0-45-415198-0 (01.06.2016.)
36. TookBook profitirao na izlasku HT-a i Vipneta iz e-knjiga. Dostupno na: <http://www.poslovni.hr/tehnologija/tookbook-profitirao-na-izlasku-ht-a-i-vipneta-iz-e-knjiga-297841> (08.06.2016.)
37. TookBook. Twitter. Dostupno na: https://twitter.com/tookbook_com (20.05.2016.)
38. Top reviewers. Dostupno na: <http://www.amazon.com/review/top-reviewers> (08.06.2016.)
39. What is The Best eBook Format For Kindle? Dostupno na: <http://www.booknook.biz/tips-tutorials/what-is-the-best-ebook-format-for-kindle> (08.06.2016.)